



**Dipartimento di Impresa e Management**

**Cattedra Principi contabili internazionali**

**Titolo**  
**IFRS 15: I RICAVI**

**RELATORE**  
**Prof. Fabrizio Di Lazzaro**

**CANDIDATO Francesco Umberto Gallo**

**Matr.: 683141**

**CORRELATORE**  
**Prof. Fabio Fortuna**

**ANNO ACCADEMICO**

**2017/2018**

## Capitolo I

### 1.1. Organi

- 1.1.1. IASB pag.5
- 1.1.2. OIC pag.6

### 1.2. I principi di riferimento per la redazione del bilancio e dell'informativa

- 1.2.1. Europa e Italia pag.8
- 1.2.2. IFRS pag.10
- 1.2.3. Conceptual Framework pag.11
- 1.2.4. Due Process pag.11
- 1.2.5. Principi contabili OIC pag.13
- 1.2.6. Convergenza pag.15

## Capitolo II

### 2.1 Principio contabile internazionale: IFRS 15

- 2.1.1 Principio contabile internazionale: IFRS 15 pag.19
- 2.1.2 Precedente IAS 18 e IAS 11 pag.21
- 2.1.3 Attuale IFRS 15 e normativa italiana pag.24
- 2.1.4 Assenza di un principio specifico, OIC 23 e OIC 11 pag.26
- 2.1.5 Profili contabili e schema di bilancio pag.27
- 2.1.6 Principi contabili OIC pag.38
- 2.1.7 Ultimo aggiornamento dei principi contabili nazionali attuato dall'OIC pag.43
- 2.1.8 Le documentazioni emanate per giungere allo IFRS15 pag.44
- 2.1.9 Punti fondamentali dell'IFRS 15 pag.54
- 2.1.10 Rilevazione del ricavo attraverso lo standard IFRS15 pag.56
- 2.1.11 Aspetto fiscali dell'IFRS 15 pag.58

## Capitolo III

3.1	PRESENTAZIONE AZIENDA	
3.1.1	Descrizione dell'azienda oggetto del caso di studio	pag.60
3.1.2	L'Azienda e la sua storia	pag.61
3.1.2.1	Milestone principali eventi della Target	pag.61
3.1.2.2	La Storia dell'Azienda e la nascita del Gruppo	pag.62
3.1.3	Il modello di business e i servizi offerti	pag.64
3.1.3.1	Il mercato in cui opera Expert System	pag.64
3.1.3.2	La Tecnologia sviluppata da Expert System	pag.65
3.1.3.3	I prodotti di Expert System	pag.68
3.1.3.4	I settori a Expert System si rivolge	pag.72
3.1.4	La struttura del Gruppo e i mercati su cui opera	pag.72
3.1.5	Sintesi dei dati economici relativi al bilancio consolidato e di esercizio chiusi al 31 dicembre 2016	pag.74
3.2	IL CICLO RICAVI ASPETTI CONTABILI	
3.2.1	I principi contabili adottati: bilancio d'esercizio e consolidato	pag.79
3.2.1.1	Bilancio di esercizio	pag.79
3.2.1.2	Bilancio consolidato	pag.80
3.2.2	Generazione dei ricavi secondo il modello di business adottato e i principi contabili OIC	pag.80
3.2.2.1	Premessa	pag.80
3.2.2.2	La determinazione dei ricavi	pag.81
3.2.3	Aspetti contabili	pag.84
3.2.3.1	Registrazione ricavi per vendita licenze	pag.84
3.2.3.2	Registrazione ricavi per vendita servizi di manutenzione	pag.84
3.2.3.3	Registrazione ricavi per vendita servizi professionali	pag.85
3.3	ANALISI DIFFERENZE PRINCIPI OIC E IFRS	
3.3.1	Analisi comparativa trattamento contabile prevista dai due set di principi dei ricavi della Target	pag.85
3.3.1.1	Approccio metodologico alla comparazione	pag.85
3.3.1.2	L'approccio metodologico adottato	pag.89
3.3.1.3	Ulteriori considerazioni e circostanze da valutare nell'individuazione del ricavo e della "marginalità" del contratto	pag.95
3.3.1.4	Analisi preliminare possibili impatti settore	

Software secondo l'approccio adottato	pag.95
3.3.1.5 Sintesi circostanze originatrici delle differenze contabili	pag.100
3.3.1.6 La modalità operativa di raccolta delle informazioni	pag.106
3.3.2 Simulazione applicazione IFRS 15 nel bilancio chiuso al 31 Dicembre 2016	pag.106
3.3.3 Implicazioni di natura fiscale	pag.106
3.4 SINTESI E CONCLUSIONI	pag.107

# CAPITOLO I

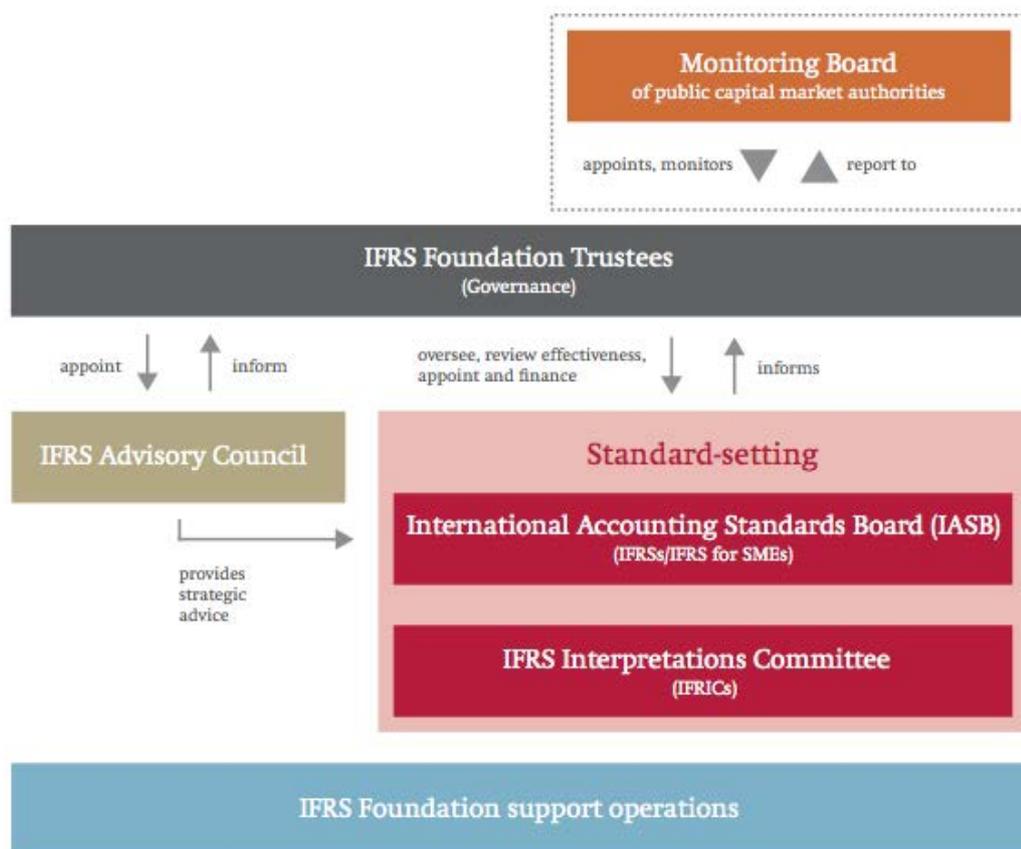
## 1.1 ORGANI

### 1.1.1 IASB

L'International Accounting Standard Board (IASB) è un organismo indipendente, finanziato da privati, avente sede a Londra. Nasce il 1° aprile del 2001, a seguito della trasformazione in fondazione dell'International Accounting Standard Committee (IASC). Quest'ultimo fu istituito nel 1973 dall'organismo che rappresenta la professione contabile a livello mondiale; attraverso un accordo siglato tra organismi contabili professionali di Australia, Canada, Francia, Germania, Giappone, Messico, Olanda, Regno Unito, Irlanda e Stati Uniti d'America. Nel susseguirsi degli anni sempre più paesi si sono aggiunti. In qualità di ente di carattere privatistico, lo IASB non vanta alcun "diritto di imposizione" nei confronti degli organismi che vi aderiscono, e di conseguenza non può obbligare loro l'utilizzo dei propri principi, dovendosi limitare a incentivarne la libera accettazione. Il suo operato, tuttavia, acquisisce autorevolezza grazie all'appoggio del Comitato di Basilea, della IOSCO (International Organization of Securities Commissions), dell'EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group), di organismi intergovernativi quali OCSE e ONU e di enti per lo sviluppo come la Banca Mondiale. Lo IASB è responsabile della stesura e dell'emanazione dei nel caso in cui lo Standard consenta una scelta tra diversi trattamenti contabili e di assistere gli altri principi contabili internazionali (IAS), in origine gli IAS si basavano sulle regole contabili esistenti negli Stati Uniti e nei paesi anglosassoni per la rilevazione di attività, passività, costi e ricavi. Tra il 1989 e il 2000, lo IASC ha intrapreso un processo di revisione al fine di creare un corpo autonomo di principi che potesse essere adottato nei paesi aderenti. Il punto saliente del processo è stato l'approvazione del *Framework* nel 1989. Alla fine del processo di revisione, la IOSCO e il Comitato di Basilea 2 sostennero e raccomandarono l'utilizzo degli IAS per la redazione del bilancio. Dopo la conclusione di questa prima fase, nel 2001, vi è stata una riorganizzazione della struttura dello IASC da cui ha avuto origine lo IASB. A partire dal 2010 la *IASC Foundation* cambia ufficialmente nome in *IFRS Foundation*, un'organizzazione senza scopo di lucro ed indipendente con sede negli USA. L'*IFRS Foundation* è composta al suo interno da due board: lo IASB che ha il compito di elaborare ed emanare i principi contabili internazionali e l'IFRIC cioè il comitato che interpreta gli standard IFRS. Oltre i Board interni alla *IFRS Foundation*

sono presenti altri organi: *IFRS Advisory Council* offrendo consulenza allo IASB sulle attività da svolgere e quali siano i progetti prioritari, *IFRS Foundation Trustee* che nomina i membri dello IASB, dell'IFRIC e dell'*IFRS Advisory Council*, inoltre si occupa della raccolta fondi per l'intera organizzazione, assicura che le decisioni prese assolvano le esigenze di tutti gli Stakeholder connessi alla Fondazione, approva il bilancio della fondazione e ne decide le strategie generali e infine l'*IFRS Foundation Monitoring Board* per poter garantire la componente pubblica nel processo di emanazione di un nuovo principio contabile internazionale.

Figura1: Composizione IFRS Foundation



### 1.1.2 OIC

L'Organismo Italiano di Contabilità (in seguito anche OIC), nacque dall'esigenza, avvertita dalle principali parti private e pubbliche italiane, di costituire uno "standard setter" nazionale dotato di ampia rappresentatività, capace di esprimere in modo coeso le istanze nazionali in materia contabile. L'OIC si è costituito, nella veste giuridica di una fondazione, il 27 novembre 2001. Al fine di consentire il conseguimento degli obiettivi i fondatori dell'OIC, garantendo inoltre principi di imparzialità e

indipendenza, hanno realizzato un assetto istituzionale in grado di assicurare una equilibrata presenza di enti pubblici e privati, che nutrono un interesse all'informazione contabile. Con riguardo alla procedura appena descritta la struttura dell'OIC è formata da: un Collegio dei Fondatori, un Consiglio di Sorveglianza, un Consiglio di Gestione e un Collegio dei Revisori. Il Collegio dei Fondatori è costituito dagli Enti, dalle persone fisiche e giuridiche, pubbliche e private, che contribuiscono al patrimonio e al fondo di gestione della Fondazione nelle forme e nelle misure determinate dal Collegio stesso. Il Consiglio di Sorveglianza assolve alla funzione generale di indirizzo e di controllo dell'attività dell'organismo. Ha il compito, di nominare il Presidente ed i membri del Consiglio di Gestione, di approvare gli obiettivi, i programmi e le linee di indirizzo, di approvare il budget e il bilancio della Fondazione. Il Consiglio si compone del Presidente e di 18 membri. Il Consiglio di Gestione è l'organo deputato allo svolgimento dell'attività tecnica e gestoria della Fondazione; emana i principi contabili nazionali, definisce la posizione da assumere in tema di principi contabili internazionali, propone al Consiglio di Sorveglianza le linee di indirizzo nell'attività di impulso e collaborazione nei confronti degli organismi preposti alla redazione dei principi contabili internazionali. Il Consiglio è composto da un minimo di nove ad un massimo di diciannove membri. Il Collegio dei Revisori vigila sul rispetto dei principi di corretta amministrazione e accerta la regolare tenuta della contabilità, la correttezza del bilancio e l'osservanza dei principi di redazione del bilancio. I membri effettivi del Collegio dei Revisori sono tre. Per fare in modo che la capacità di uno standard setter abbia autorevolezza in ambito nazionale e incida sulle attività internazionali in materia contabile dell'Efrag e dello Iasb, è tanto maggiore quanto più ampia è la rappresentatività rispetto ai soggetti interessati alla materia contabile, quanto più autorevoli e indipendenti sono i soggetti investiti dei ruoli decisionali, quanto più trasparenti e con garanzia di ampia partecipazione sono le procedure di funzionamento dell'organismo. I fondatori rispecchiano le caratteristiche fin qui descritte, e sono: per la professione contabile, l'Assirevi, il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e il Consiglio Nazionale dei Ragionieri; per i preparers, l'Abi, l'Andaf, l'Ania, l'Assilea, l'Assonime, la Confagricoltura, la Confcommercio, la Confcooperative, la Confindustria e la Lega delle Cooperative; per gli users, l'Aiaf, l'Assogestioni e la Centrale Bilanci; per i mercati mobiliari, la Borsa Italiana. I Ministeri della Giustizia e dell'Economia e delle Finanze, nonché le Autorità Regolamentari di Settore (Banca d'Italia, Consob e Isvap)

hanno espresso il loro favore all'iniziativa. Le principali funzioni della fondazioni, elencate nell'articolo 3 dello statuto della fondazione, sono: emanare i principi contabili nazionali per la redazione dei bilanci secondo le disposizioni del codice civile, fornire supporto all'attività del Parlamento e degli Organi Governativi ed esprimere pareri, partecipare al processo di elaborazione dei principi contabili internazionali adottati in Europa, fornire interpretazioni dei principi contabili nazionali, seguire il processo di applicazione e interpretazione dei principi contabili internazionali, predisporre principi contabili per la redazione dei bilanci preventivi e consuntivi delle aziende non profit e delle amministrazioni pubbliche, perseguire l'efficienza del sistema normativo e promuovere la cultura contabile tramite l'emanazione di documenti in materia, organizzazione di convegni, seminari e incontri di studio.

## 1.2 I principi di riferimento per la redazione del bilancio e dell'informativa

### 1.2.1 Europa e Italia

Esiste l'obbligo per tutte le società quotate nei mercati finanziari dell'Unione Europea di redigere i bilanci consolidati secondo i principi contabili internazionali. Oltre l'introduzione del Regolamento 1606/2002, che stabilisce l'obbligo sopra descritto, la *IAS Regulation* consente agli stati membri dell'Unione Europea di prescrivere l'applicazione dei principi contabili internazionali ai bilanci d'esercizio delle società quotate e non quotate. L'articolo 6 della *IAS regulation* prevede che la Commissione Europea debba decidere in merito all'applicabilità degli standard internazionali emanati dallo IASB attraverso la pubblicazione di appositi regolamenti europei. Si tratta del cosiddetto processo di *endorsement* degli IFRS. In generale un principio contabile internazionale emanato dallo IASB può essere omologato in Europa attraverso un regolamento solo nel caso in cui non sia contrario al principio della rappresentanza veritiera e corretta, contribuisce all'interesse pubblico e deve rispettare i criteri di comprensibilità, pertinenza e comparabilità richiesti dall'informativa finanziaria. Di seguito si riporta in forma tabellare una sintesi dell'attuale situazione dell'introduzione degli IFRS<sup>1</sup> nei principali paesi membri dell'Unione Europea, confrontata con i principi contabili locali (local gaap).

---

<sup>1</sup> <http://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/>

Paese	IFRS	Local Gaap
 <b>Belgio</b>	In generale non sono obbligatori escluse le società pubbliche che emettono strumenti su mercati regolamentati; società che emettono strumenti su mercati regolamentati; società di piccole e medie dimensioni; le banche	Per la redazione dei bilanci vengono seguiti principi del Belgian GAAP
 <b>Francia</b>	Tutte le società quotate sui mercati finanziari hanno l'obbligo di adottare gli IFRS; anche le società che redigono il bilancio consolidato, eccetto quelle straniere nel caso in cui la giurisdizione della società estera lo permetta	Autorité des Normes Comptables (ANC) è l'autorità che emana gli standard contabili locali dal 2010
 <b>Germania</b>	Società quotate di che redigono il bilancio consolidato; evitare di usare gli IFRS/IAS per fini fiscali	“Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung” (GoB) rappresenta il set di principi contabili nazionali da seguire per la redazione del bilancio delle società
 <b>Italia</b>	Società quotate diverse dalle imprese di assicurazione; società con strumenti finanziari diffusi tra il pubblico; le banche e altri intermediari finanziari vigilati; per le società di assicurazione, gli IAS/IFRS sono obbligatori per la redazione del bilancio consolidato e per la stesura del bilancio delle società quotate che non redigono il bilancio consolidato	Si applicano per la redazione di tutti i bilanci gli OIC e disposizioni del codice civile art. 2423-2435 per le società di capitali e art. 2426 per le società di persone
 <b>Regno Unito</b>	Società pubbliche; società quotate che redigono il bilancio consolidato; società che emettono strumenti su mercati regolamentati; società che vogliono adottare gli standard internazionali; l'adozione non deve essere in contrasto con gli UK GAAP	Nel 2015 la “Companies Partnership and Group Regulations” diviene la legge fondamentale su cui si fondano i principi base seguiti dalle società per la redazione dei bilanci d'esercizio

	<b>Spagna</b>	Società che emettono strumenti su mercati regolamentati; società che redigono il bilancio consolidato escluse quelle straniere nel caso in cui la giurisdizione della società estera lo permetta	Vengono applicati i principi nazionali emanati dall'” Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas”, analogo all’ OIC
	<b>Svezia</b>	Società che emettono strumenti su mercati regolamentati; società che redigono il bilancio consolidato escluse quelle straniere nel caso in cui la giurisdizione della società estera lo permetta; tutte le società che vogliono applicare gli standard internazionali	I principi nazionali si basano sulla legge “Swedish Annual Accounts Act”, standard “RRs”, interpretazioni “URAs” e guide

### 1.2.2 IFRS

L’obiettivo principale del bilancio è fornire informazioni sulla situazione finanziaria, patrimoniale e sul risultato economico dell’impresa. Per il raggiungimento di tale obiettivo i preparatori del bilancio devono rispettare due principali postulati: la competenza economica e il *going concern*. Il primo postulato indica che la rilevazione delle operazioni deve essere effettuata in base al momento della loro maturazione economica, senza considerare la manifestazione finanziaria. Il *going concern*, o “divenire aziendale”, indica una condizione secondo la quale il bilancio può essere redatto conformemente agli IAS e gli IFRS solo se l’impresa appare idonea a continuare la propria attività nel futuro. Per quanto riguarda l’utilità delle informazioni, queste devono in primo luogo esse comprensibili. Le informazioni devono quindi essere approfondite e non devono essere omesse, neanche se particolarmente complesse. Un’altra caratteristica è la significatività, ciò attiene alla rilevanza dell’informazione. Le informazioni devono essere attendibili, ossia prive di errori rilevanti. Infine devono essere comparabili nel tempo. I principi contabili internazionali, come anticipato, vengono emanati dallo IASB. L’adozione degli IFRS e IAS non è obbligatoria per tutte le imprese ma solo per alcune categorie. L’applicazione dei principi contabili internazionali è obbligatoria per i seguenti soggetti:

- società quotate;
- società aventi strumenti finanziari diffusi tra il pubblico;

- istituti di credito e intermediari finanziari sottoposti a vigilanza della Banca d'Italia;
- società finanziarie capogruppo dei gruppi bancari;
- società di intermediazione mobiliare (SIM) e capogruppo dei gruppi di SIM;
- società di gestione del risparmio (SGR);
- intermediari finanziari disciplinati dal TUB;
- istituti di moneta elettronica (IMEL) e di pagamento.

La formulazione di un principio IAS e IFRS si basa sul *Conceptual Framework*, il quale afferma che l'obiettivo generale del bilancio è di fornire informazioni di tipo finanziario sull'azienda a investitori attuali e potenziali utili per supportare le rispettive decisioni di investimento.

### 1.2.3 Il Conceptual Framework

Il *Conceptual Framework* introduce il corpus dei principi contabili internazionali, esponendo i concetti di base per la preparazione e presentazione di un bilancio redatto in conformità agli IAS e agli IFRS. Non si propone di indicare specifici trattamenti contabili relativi a singole operazioni aziendali, ma rappresenta uno strumento pratico che permette di assistere lo IASB nello sviluppo di nuovi Standards e nella revisione di quelli esistenti; di fornire ai preparers un paradigma di riferimento anche in caso di mancanza di un principio internazionale disciplinante o operatori nella scelta di politiche di bilancio coerenti e allineate con gli Standards. Non trattandosi di uno standard come IFRS o IAS non è soggetto alla procedura di *endorsement*, e in caso di discordia tra questo e un IFRS o IAS prevalgono le disposizioni contenute nello standard. Il *Framework* indica poi quali elementi che accrescono l'utilità di informazione rilevanti e rappresentate in modo fedele i concetti di: Comparabilità, Verificabilità, Tempestività e Comprensibilità.

### 1.2.4 Due Process

L'emanazione dello standard ha una sua specifica procedura, nota come "*Due Process*"<sup>2</sup>. Quest'ultimo è caratterizzato da quattro step: definizione dell'agenda, pianificazione progettuale, elaborazione e pubblicazione dello standard e le procedure successive alla pubblicazione. Lo staff dello *IASB*, al fine di individuare la natura del problema, può effettuare delle ricerche di tipo esplorativo. La ricerca

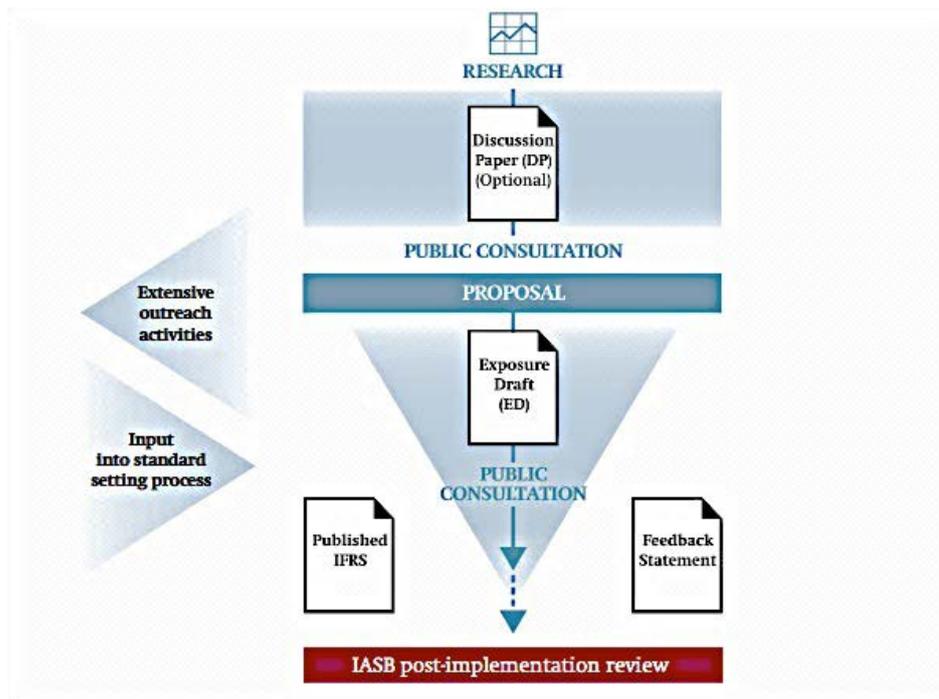
---

<sup>2</sup> <http://www.ifrs.org/about-us/how-we-set-standards/#agenda>

permette di meglio comprendere la grandezza del problema da affrontare. La fase di apertura, quella di definizione dell'agenda, compete ai Board i quali ogni cinque anni si consultano e discutono per lo sviluppo dei progetti relativi ai principi contabili definendo un “*project work plan*” in linea con i vincoli di budget da rispettare. Possono essere aggiunti argomenti alla discussione successivamente se necessario e l'IFRS *Interpretations Committee* può richiedere ai Board di fornirgli la documentazione relativa ai temi trattati in questa prima fase. Il *Discussion Paper* viene elaborato unicamente in mancanza di riferimenti; ovvero in mancanza di principi contabili precedentemente emanati. Qualora lo *IASB* si dovesse trovare in una situazione nella quale è tenuto ad emanare un *Discussion Paper*, solitamente, elabora un documento di dominio pubblico ed incoraggia gli stakeholder a visionarlo e a commentarlo. Successivamente, la pianificazione progettuale prevede che i progetti vengano impostati a partire da una ricerca, esaminando i problemi e le possibili soluzioni e quali standard debbano essere definiti. Identificati i problemi è importante modificare lo Standard oppure idearne e emanare uno nuovo per risolvere il problema, così passando alla fase successiva ovvero quella di elaborazione e pubblicazione dello standard. Se i Board decidono di modificare o emanare un nuovo standard, generalmente viene riguardata la ricerca, includendo la discussione. Le proposte per i nuovi standard o la modificazione di questi sono pubblicate in un “*exposure draft*”<sup>3</sup> pubblicamente. Lo *IASB*, anche in questo caso, incoraggia gli stakeholder a visionare il documento e commentarlo. Solitamente si lasciano tra i 90 ed i 120 giorni di tempo per eventuali commenti e, nel caso vi fossero delle migliorie da apportare, lo *IASB* è chiamato a discuterne. Per garantire maggiore conformazione mondiale e adesione, i membri dei Board e dell'IFRS *Foundation* consultano alcuni stakeholders provenienti da diverse parti del mondo. I Board analizzano i feedback, riguardano e riordinano le proposte prima dell'emissione del nuovo standard.

---

<sup>3</sup> L'*Exposure Draft* è un documento nel quale viene disciplinato il nuovo principio contabile



Il lavoro del IFRS *Foundation* non si esaurisce con l’emanazione o la modifica dello standard; la fase finale prevede diverse procedure inerenti il periodo dopo la pubblicazione. Vengono implementati gli standard per assicurare una corretta predisposizione e adozione da parte degli aderenti agli IFRS e IAS. Questa fase include il supporto nell’adozione degli standard, attraverso consigli impartiti al fine di risolvere eventuali problemi. Se i problemi persistono l’IFRS *Interpretations Committee* può decidere di proporre un’interpretazione IFRIC oppure raccomanda una modifica dello standard.

### 1.2.5 Principi contabili OIC

La redazione del bilancio prevede che vengano utilizzate diverse fonti, tra cui il codice civile e i principi contabili nazionali. Infatti il codice civile vuole che siano seguiti gli articoli 2423-2435 come base normativa che disciplina la redazione del bilancio d’esercizio nelle società di capitali, per quanto riguarda le società di persone e le imprese individuali l’articolo di riferimento è il 2426, che tratta i criteri di valutazione delle poste di Stato Patrimoniale. Le norme civilistiche vengono modificate e perfezionate nel tempo poiché la velocità con la quale la nostra società attua cambiamenti tecnologici, legislativi e di prassi commerciale, porta con frequenza sempre crescente ad un accorciamento dei tempi intercorrenti tra un processo di revisione e l’altro. Ad integrazione ed interpretazione di queste norme sono stati nel corso del tempo emanati dei principi contabili da parte di associazioni

professionali. Senza dubbio in Italia, hanno conquistato un rilievo molto importante i principi originariamente emanati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dal Consiglio Nazionale dei Ragionieri. Tali principi sono stati poi rivisitati negli ultimi anni dall'Organismo Italiano di Contabilità. Si tenga presente che i documenti dall'OIC 1 fino all'OIC 8 sono stati sviluppati dall'OIC ex novo, mentre i principi dell'OIC 9 fino all'OIC 31, pubblicati nel 2014, rappresentano modifiche e aggiornamenti di principi già emanati nella precedente Commissione congiunta del CNDC-CNR. Il ruolo pubblico dell'OIC, sono stati definitivamente riconosciuti nella legge 11 agosto 2014, n. 116 che all'art. 9 bis stabilisce che "l'Organismo Italiano di Contabilità, istituto nazionale per i principi contabili:

1. Emanava i principi contabili nazionali, per la redazione del bilancio secondo le disposizioni del codice civile;

2. Fornisce supporto all'attività del Parlamento e degli Organi Governativi in materia di normativa contabile ed esprime pareri, quando ciò è previsto da specifiche disposizioni di legge o dietro richiesta di altre istituzioni pubbliche;

3. Partecipa al processo di elaborazione dei principi contabili internazionali adottati in Europa, intrattenendo rapporti con l'International Accounting Standards Board (IASB) e con gli altri organismi contabili di altri paesi. A seguito delle novità introdotte dal D. Lgs. 139/2015, che recepisce la Direttiva contabile 34/2013/UE, sono stati aggiornati i principi contabili. Gli attuali OIC<sup>4</sup> sono:

- OIC 1 I principali effetti della riforma del diritto societario;
- OIC 2 Patrimoni e finanziamenti dedicati ad uno specifico affare;
- OIC 3 Le informazioni sugli strumenti finanziari da includere nella nota integrativa;
- OIC 4 Fusione e scissione;
- OIC 5 Bilanci di liquidazione;
- OIC 6 Ristrutturazione del debito e informativa di bilancio;
- OIC 9 Svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali;
- OIC 10 Rendiconto finanziario;
- OIC 12 Composizione e schemi del bilancio d'esercizio;
- OIC 13 Rimanenze;

---

<sup>4</sup> <http://www.fondazioneoic.eu/>

- OIC 14 Disponibilità liquide;
- OIC 15 Crediti;
- OIC 16 Immobilizzazioni materiali;
- OIC 17 Bilancio consolidato e metodo del patrimonio netto;
- OIC 18 Ratei e risconti;
- OIC 19 Debiti;
- OIC 20 Titoli di debito;
- OIC 21 Partecipazioni;
- OIC 23 Lavori in corso su ordinazione;
- OIC 24 Immobilizzazioni immateriali;
- OIC 25 Imposte sul reddito;
- OIC 26 Operazioni, attività e passività in valuta estera;
- OIC 28 Patrimonio netto;
- OIC 29 Cambiamenti di principi contabili, cambiamenti di stime contabili, correzione di errori, fatti intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio;
- OIC 31 Fondi per rischi e oneri e Trattamento di Fine Rapporto.

E' stato inoltre emesso il nuovo principio contabile OIC 32 Strumenti finanziari derivati.

#### 1.2.6 Convergenza

Si è detto come i principi contabili dello IASB hanno assunto un ruolo crescente come punto di riferimento per la redazione dei bilanci delle società italiane prima come base per la formazione dei principi contabili nazionali, quindi come vere e proprie norme approvate dalla Unione Europea. Dare una uniformità all'informativa finanziaria oltre a consentire al lettore di bilancio "europeo" di fare affidamento su un unico strumento di lettura, inteso come un documento alla cui base vi fossero principi e criteri di redazione univoci, rappresenta un passaggio fondamentale e necessario verso il perfezionamento di quel processo di unificazione tra i paesi membri a cui ideali comunitari aspirano. Tale processo è stato sviluppato negli ultimi anni attraverso l'introduzione di un set di principi unico per le società di interesse pubblico (e quindi che per loro natura sono soggette ad un interesse più esteso in termini di "stakeholders" che ragionevolmente includono anche operatore extra nazionali) che quasi "naturalmente" ha visto il regolatore comunitario indirizzarsi verso gli IAS/IFRS e progressivamente attraverso l'armonizzazione dei principi contabili locali, adottati per

la redazione dei bilanci delle società non EIP, agli stessi IAS/IFRS. Il regolatore con l'emanazione del D. Lgs. 38/2005 ha segnato il punto di svolta. Non più un solo set di regole ma due: gli IAS/IFRS e i principi contabili nazionali. Attualmente l'utilizzo degli IFRS e IAS è stato previsto non solo per il bilancio consolidato ma anche per il bilancio d'esercizio. Pertanto era ormai tempo di prendere atto dei cambiamenti legislativi e ripensare i principi contabili nazionali partendo dalla constatazione che alle esigenze informative delle imprese quotate provvedono gli IAS/IFRS. Con l'emanazione del D. Lgs. 38/2005 si sono creati due modelli contabili distinti in cui due realtà aziendali analoghe possono essere trattate in modo differente. I modelli IFRS e IAS vengono condivisi oltre i confini nazionali, ormai consolidate nelle regole e nella prassi per le società quotate, per le banche, ecc. La convergenza rappresenta un valore perché limita le asimmetrie informative nelle relazioni economiche tra soggetti che redigono i propri bilanci secondo regole diverse. L'adozione degli standard internazionali non è obbligatoria, per cui l'opzione di convergenza è stata esercitata senza alcun vincolo di assoluta conformità; vincolo imposto dal decreto 38 ai soggetti IAS *adopter*. Mantenendo sempre in vigore i principi contabili nazionali emanati dall'OIC, gli IFRS e IAS sono stati introdotti con adattamenti per migliorare incorporazione di questi ultimi al nostro sistema contabile. Con l'obiettivo di creare questa convergenza, l'OIC ha formulato in ambito internazionale, i documenti rappresentati da:

- Le Guide operative per il recepimento dei principi contabili internazionali, pubblicate a seguito del recepimento in Italia del Regolamento 1606/2002/CE e 1735/2003/CE;
- Applicazioni IFRS (sono tre le Applicazioni prodotte dal 2009 ad oggi, una delle quali verte sul processo di *impairment* e sull'avviamento);
- Commenti forniti all'EFRAG e allo IASB in relazione ai progetti avviati da quest'ultimo per i seguenti argomenti:
  - *Financial Instruments*;
  - *Revenue Recognition*;
  - *Insurance Contracts*;
  - *Leases*;
  - *Fair value measurement*;
  - *Joint Ventures*;
  - *Consolidation*;

- *Post-employment Benefits;*
- *Financial Statement Presentation;*
- *Effective dates and Transition Methods.*

Quanto sopra rappresenta quindi la prima fase del progetto di “uniformazione” del quadro normativo preposto alla redazione dei documenti di bilancio fase che come indicato in premessa è stata accompagnata negli ultimi anni anche dalle modificazioni da parte dell’OIC di alcuni principi contabili al fine di renderne l’applicazione sempre più “vicina” alle interpretazioni contenute negli IFRS.

Con il D. Lgs. 139 del 2015 il legislatore ha effettuato un ulteriore aggiornamento al codice civile introducendo, inter alia, i concetti già presenti negli IAS/IFRS di rilevanza e sostanza economica (“substance over the form”). L’OIC ha quindi provveduto ad effettuare un aggiornamento ai Principi Contabili in vigore al fine di recepire le novità già introdotte nella normativa. Come si potrà vedere dalla brevissima sintesi dei principali cambiamenti risulta immediato come il quadro interpretativo italiano si stia orientando verso una visione omogenea a quella degli IFRS. L’“abolizione” della facoltà di capitalizzazione delle spese di ricerca fino ad allora consentita dai previgenti principi ricalca nella sostanza il contenuto dello IAS 38. Così come la contabilizzazione degli strumenti derivati prevista dall’OIC 32 ha introdotto nella prassi contabile italiana l’obbligo di iscrizione del “fair value” nel bilancio passando da un approccio meramente informativo alla iscrizione di attività e passività finanziarie già prevista dallo IAS 39 adottandone, in linea di massima, gli stessi trattamenti contabili a seconda delle finalità che lo strumento finanziario possiede (copertura o meno). Altra novità di rilevanza assoluta è l’introduzione nei criteri di contabilità italiani del costo ammortizzato per i debiti e della classificazione delle azioni proprie a riduzione delle riserve di patrimonio impostazioni contabili anch’esse già presenti negli IFRS.

In sintesi l’attuale ordinamento italiano, recependo le direttive europee, si sta orientando verso la convergenza dell’informativa finanziaria e delle norme preposte alla redazione del bilancio societario ai principi contabili internazionali, come già detto attraverso l’applicazione “diretta” degli IFRS nella redazione dei bilanci degli EIP e in via “indiretta” uniformando alcuni trattamenti contabili previsti dai principi contabili nazionali (OIC) a quelli previsti dagli IFRS e in ultima istanza considerando che laddove un principio OIC non preveda il trattamento contabile adeguato a determinate circostanze il redattore di bilancio può applicare per via analogica

direttamente quanto previsto dagli IFRS se questi invece al loro interno definiscono un criterio contabile che meglio si presta alla fattispecie.

## CAPITOLO II

### 2.1 IL PRINCIPIO CONTABILE IFRS 15

#### 2.1.1 Principio contabile internazionale: IFRS 15

A decorrere dal 18 novembre 2016, entra in vigore il Regolamento (UE) n. 2016/1905, che adotta l'IFRS 15 – Ricavi provenienti da contratti con i clienti.

Le società applicano lo standard a partire dai bilanci degli esercizi che hanno inizio dal 1° gennaio 2018 o da data successiva. È consentita l'applicazione anticipata.

Se l'entità applica l'IFRS 15 a partire da un esercizio precedente, tale fatto deve essere indicato<sup>5</sup>.

L'obiettivo principale dell'IFRS 15 è di stabilire i principi che l'entità deve applicare per fornire agli utilizzatori del bilancio informazioni utili sulla natura, l'importo, la tempistica e il grado di incertezza dei ricavi e dei flussi finanziari provenienti dal contratto con il cliente.

A tal fine, ogni società deve:

- rilevare i ricavi in modo che il trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi sia espresso in un importo che rifletta il corrispettivo a cui l'entità si aspetta di avere diritto in cambio dei beni o servizi;
- considerare i termini del contratto e tutti i fatti e le circostanze pertinenti.

L'IFRS 15 sostituisce i seguenti Principi: IAS 11 Lavori su ordinazione; IAS 18 Ricavi; IFRIC 13 Programmi di fidelizzazione della clientela; IFRIC 15 Accordi per la costruzione di immobili; IFRIC 18 Cessioni di attività da parte della clientela e SIC-31 Ricavi, Operazioni di baratto comprendenti servizi pubblicitari.

La contabilizzazione dei ricavi richiede il seguente percorso<sup>6</sup>:

- individuazione del contratto, definito come l'accordo tra due o più parti che crea diritti e obbligazioni esigibili;
- individuazione delle obbligazioni di fare, ossia valutare all'inizio del contratto i beni o servizi promessi nel contratto concluso con il cliente ed individuare come obbligazione di fare ogni promessa di trasferire al cliente un bene o un servizio (o una combinazione di beni e servizi) distinto o una serie di beni o servizi distinti che sono sostanzialmente simili e che sono trasferiti al cliente secondo le stesse modalità;

---

<sup>5</sup> <http://www.cdltorino.it/recepto-il-principio-contabile-internazionale-ifrs-15/>

<sup>6</sup> Mohan R., *The Impact of IFRS.*, Wiley., 2016

- adempimento delle obbligazioni di fare, ossia rilevare i ricavi quando (o man mano che) adempie l'obbligazione di fare trasferendo al cliente il bene o servizio (ossia l'attività) promesso;
- valutazione dei ricavi, ossia rilevare l'importo del prezzo dell'operazione (da cui sono escluse le stime del corrispettivo variabile oggetto di limitazione conformemente ai paragrafi 56-58) assegnato all'obbligazione di fare in questione;
- determinazione del prezzo dell'operazione l'importo del corrispettivo a cui l'entità ritiene di avere diritto in cambio del trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi, esclusi gli importi riscossi per conto terzi (per esempio, imposte sulle vendite). Il corrispettivo promesso nel contratto con il cliente può includere importi fissi, importi variabili o entrambi;
- determinazione dei costi del contratto, distinti in costi incrementali per l'ottenimento del contratto e costi per l'adempimento del contratto.

L'entità, inoltre, deve applicare il presente Principio contabile a tutti i contratti con i clienti, eccetto i seguenti:

- i contratti di leasing rientranti nell'ambito di applicazione dello IAS 17 Leasing;
- i contratti assicurativi rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 4 Contratti assicurativi;
- gli strumenti finanziari e altri diritti e obbligazioni contrattuali rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 9 Strumenti finanziari, IFRS 10 Bilancio consolidato, IFRS 11 Accordi a controllo congiunto, IAS 27 Bilancio separato e IAS 28 Partecipazioni in società collegate e joint venture;
- gli scambi non monetari tra entità dello stesso ramo di attività per agevolare le vendite a clienti o potenziali clienti. Per esempio, il presente Principio non si applica al contratto stipulato tra due compagnie petrolifere per lo scambio di petrolio inteso a soddisfare la domanda dei clienti in specifici luoghi diversi in maniera tempestiva.

Il principio contabile OIC15 ha la finalità di regolarizzare i criteri per la determinazione, classificazione e valutazione dei crediti, oltre che, le informazioni da presentare all'interno della nota integrativa<sup>7</sup>.

Tale principio trova applicazione all'interno delle società che compongono il bilancio basandosi sulle regole all'interno del codice civile.

Vengono contemplate le normative contenute in altri principi contabili quando disciplinano specifiche fattispecie relative ai crediti.

---

<sup>7</sup> Brusaterra M., Il bilancio di esercizio., Giuffrè Editore., 2012

I *crediti* fanno riferimento ai diritti ad esigere, ad una scadenza individuata o individuabile, ammontari fissi o determinabili di disponibilità liquide, o di beni/servizi aventi un valore equivalente, da clienti o da altri soggetti.

Tra i crediti sono incluse le cambiali attive e le ricevute bancarie (o RIBA).

Le *disponibilità liquide* fanno riferimenti ai: depositi bancari e postali; assegni; denaro e valori in cassa.

Il *valore nominale* di un credito è, invece, l'ammontare definito contrattualmente che si ha diritto di esigere. Mentre il *tasso di interesse nominale* di un credito è il tasso di interesse contrattuale che, applicato al suo valore nominale, consente di determinare i flussi finanziari costituiti da interessi attivi nominali lungo la durata del credito.

L'attualizzazione, sotto il profilo finanziario, è il processo che consente, tramite l'applicazione di un tasso di sconto, di determinare il valore ad oggi di flussi finanziari che saranno incassati in una o più date future.

L'attualizzazione è prevista dall'art. 2426<sup>8</sup>, comma 1, n. 8 ove si richiede che la valutazione dei crediti tenga conto anche del "fattore temporale" nella fattispecie in cui, al momento della rilevazione iniziale, il tasso di interesse effettivo risulta significativamente diverso da quello di mercato.

Il *tasso di interesse di mercato* è il tasso che sarebbe stato applicato se due parti indipendenti avessero negoziato un'operazione simile con termini e condizioni comparabili con quella oggetto di esame che ha generato il credito.

La *svalutazione* è la riduzione di valore di un credito, derivante da una stima, al valore di presumibile realizzo riconducibile alla data di bilancio.

La *perdita*, invece, è un evento certo e definitivo che coincide con la parte del credito non più recuperabile, anche giuridicamente.

Dopo la disamina di questi concetti base è importante precisare che il bilancio in forma ordinaria è il bilancio redatto secondo le disposizioni del codice civile dalle società che non redigono il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell'art. 2435 bis c.c. e dalle società che non redigono il bilancio ai sensi dell'art. 2435 ter c.c..

### 2.1.2 Precedente IAS 18 e IAS 11

Il quadro concettuale degli IAS include nella definizione di componenti positivi di reddito (income) i ricavi (revenue) e gli utili.

---

<sup>8</sup> Capodaglio G., Semprini L., Il nuovo bilancio d'esercizio., Maggioli Editore., 2016

Lo IAS 18, dedicato alla contabilizzazione dei ricavi, li definisce come incrementi dei benefici economici che si manifestano nel corso dell'attività ordinaria dell'impresa in relazione a determinati eventi (vendite, commissioni, interessi, dividendi e royalties) e sotto forma di flusso lordo in entrata, o accrescimenti di attività o diminuzioni di passività e che determinano incrementi del patrimonio netto, differenti dalle contribuzioni dei partecipanti al patrimonio netto.

I ricavi sono misurati in base al fair value del bene ricevuto o del credito risultante dalla transazione.

Ogni tipologia di ricavo analizzata dal presente principio evidenzia le seguenti condizioni essenziali per la rilevazione del ricavo medesimo:

- fruizione probabile dei benefici economici da parte dell'impresa venditrice
- ammontare dei ricavi determinato in modo attendibile alle quali si aggiungono altri requisiti specifici per ogni tipologia di ricavo.

La legislazione dei diversi Paesi cui questi principi fanno riferimento determina per ogni specifico caso il momento in cui l'impresa trasferisce i rischi - benefici relativi alla proprietà, pertanto gli IAS devono essere letti nel contesto delle leggi del Paese nel quale l'operazione ha luogo.

Lo IAS 11, invece, stabilisce il trattamento contabile dei ricavi e dei costi riguardanti le commesse a lungo termine, contratti specificatamente negoziati per la costruzione di un'attività o di una combinazione di attività correlate o interdipendenti.

Nella definizione di "commesse" rientrano<sup>9</sup>:

- la prestazione di servizi direttamente connessi alla costruzione dei beni;
- la distruzione e il rifacimento dei beni;
- la bonifica dell'ambiente connesso alla demolizione dei beni e ai conseguenti ripristini legati alla realizzazione dell'opera.

Si desume inoltre da tale definizione che, in linea di principio, ogni singolo contratto a lungo termine dovrebbe costituire una commessa oggetto di distinta valutazione. Tuttavia lo IAS 11, in applicazione del noto principio di prevalenza della sostanza sulla forma, stabilisce altresì quali debbano essere le modalità di valutazione in ipotesi di commesse che siano tra loro suddivisibili o combinabili, precisando al par. 7 che in

---

<sup>9</sup> Studio ODEC Roma – *IAS 11 Commesse a lungo termine* – dicembre 2010, disponibile in internet: [www.odcectivoli.it/index.php?option=com\\_docman&task](http://www.odcectivoli.it/index.php?option=com_docman&task).

una commessa che si riferisca alla costruzione di una pluralità di beni, la costruzione di ciascun bene deve essere trattata come una distinta commessa (*segmenting*) se<sup>10</sup>:

- sono state presentate offerte distinte per ciascun bene;
- ciascun bene è stato oggetto di negoziazione distinta e l'appaltatore e il committente erano in grado di accettare o rifiutare la parte di commessa concernente ciascun bene;
- si possono identificare i costi o i ricavi concernenti la costruzione di ciascun bene.

D'altra parte, un gruppo di commesse deve essere trattata come una singola commessa (*combining*) se:

- il gruppo di commesse è negoziato come unico pacchetto;
- le commesse sono così strettamente connesse che fanno parte di un unico progetto con margine di profitto globale;
- le commesse sono realizzate simultaneamente o in sequenza continua.

La riferita qualificazione delle commesse a lungo termine – e le conseguenze in termini di loro valutazione, frammentata o unitaria – ha valenza anche fiscale.

Come si evince dalle precisazioni offerte, non viene richiamata esplicitamente la nozione di pluriennalità.

Ciò potrebbe indurre a ritenere che siano considerati, ai fini IAS, lavori in corso su ordinazione solo quelli di durata pluriennale poiché la rubrica stessa del principio (Commesse a lungo termine) escluderebbe dall'ambito applicativo le commesse con tempi brevi di realizzazione. Da quanto precede, si evincerebbe, dunque, che sono considerati, nei principi contabili internazionali, lavori in corso su ordinazione solo quelli di durata pluriennale.

Il problema della pluriennalità non è di trascurabile momento poiché rappresenta elemento determinante nella scelta del criterio di valutazione.

Si fa presente che lo IAS 11 riporta come titolo "*construction contracts*" per intendere contratti di costruzione e non, come riportato nella traduzione ufficiale pubblicata nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, "commesse a lungo termine".

Il "lungo termine" deve essere inteso come riferito a operazioni anche brevi a cavallo di due esercizi e ciò è facilmente desumibile dalla lettura del paragrafo "Finalità" dello stesso IAS 11

---

<sup>10</sup> ROSCINI VITALI VINZIA, *Fair Value-Rappresentazione contabile e valutazione finanziarie secondo gli IAS*, Il sole 24 ore, 2002.

«... data la natura delle operazioni svolte nelle commesse a lungo termine, la data in cui inizia l'attività prevista dal contratto e la data di completamento della commessa hanno luogo in esercizi differenti<sup>11</sup>».

In sintesi, dunque, lo IAS 11 può essere applicato ai “*construction contracts*” a cavallo di due esercizi a prescindere dalla circostanza che il “*contract*” si estenda in un arco di tempo di breve o di lungo andare.

### 2.1.3 Attuale IFRS 15 e Normativa italiana

La Direttiva europea 2013/34 è stata recepita in Italia dal D. Lgs. 139/15. Questo decreto legislativo, entrato a far parte in Italia il 18 agosto 2015 (pubblicato in Gazzetta ufficiale il 4 settembre 2015), ha introdotto diversi nuovi elementi inerenti alla stesura dei bilanci di esercizio e dei bilanci consolidati. Le antecedenti quarta e settima direttiva sono state abrogate dalla Dir. 2013/34.

La Direttiva rappresenta il nuovo quadro normativo di riferimento sul bilancio di esercizio e consolidato per le società di capitali europee che non adottano gli IAS/IFRS.

La nuova normativa ha comportato in Italia numerose rilevanti modifiche a<sup>12</sup>:

- diversi articoli del codice civile riguardanti la stesura dei bilanci d'esercizio (art. dal 2423 al 2428, 2435-bis e art. 2435 ter, art. 2478-bis e art- 2357-ter del c.c.);
- gli articoli 2,14,16, e 23 del D. Lgs. 173/97 riguardanti le imprese assicuratrici; - gli articoli del D. Lgs. 127/91 che coprono la stesura del bilancio consolidato;
- l'art. 2 c. 1 del D. Lgs. 38/2005 riguardante i principi contabili Internazionali(IFRS) applicabili ad alcuni intermediari bancari;
- l'art. 14 del D. Lgs. 39/2010 per ampliare il giudizio di coerenza del revisore.

Il Decreto 139/15, all'articolo 12, stabilisce che:

*“Le disposizioni del presente decreto entrano in vigore dal 1° gennaio 2016 e si applicano ai i bilanci relativi agli esercizi finanziari aventi inizio a partire da quella data<sup>13</sup>”.*

---

<sup>11</sup> MATTESI, *Le spese di progettazione nella valutazione delle opere in corso di esecuzione*, ne Il Fisco 2006, n. 31, p. 11333

<sup>12</sup> <http://www.ipsoa.it/documents/bilancio-e-contabilita/bilancio/quotidiano/2015/09/05/direttiva-bilanci-anche-per-le-societa-di-capitali?p=1>

<sup>13</sup> [http://www.universocoop.it/codice/art\\_2435-bis.html](http://www.universocoop.it/codice/art_2435-bis.html)

Tuttavia, lo stesso articolo stabilisce che dovrà essere l'Organismo Italiano di contabilità ad adeguare i principi contabili sulla base del contenuto del decreto.

Le nuove disposizioni riguardano le società per azioni (SPA), le società in accomandita per azioni (SAPA), le società a responsabilità limitata (SRL), le società in nome collettivo (SNC) e le società in accomandita semplice (SAS) laddove i soci siano società di capitali. Non rientrano nell'area di applicazione le società che non hanno scopo di lucro e quelle facenti parte di determinati settori regolati da normative specifiche.

Gli obiettivi perseguiti dalle innovazioni della riforma contabile attuata con il D. Lgs. 139 riguardano principalmente:

- la riduzione dei costi amministrativi a carico soprattutto delle piccole e medie imprese;
- una maggiore informativa nei prospetti di bilancio e nelle note nonché una più agevole comparabilità;
- una più corretta rappresentazione della realtà aziendale, con particolare riferimento ad alcune poste di particolare rilievo.

Le novità principali introdotte dal decreto apportano, sia al bilancio di esercizio che al bilancio consolidato delle società interessate, modifiche rilevanti ai prospetti dello stato patrimoniale e del conto economico e rendono obbligatorio il rendiconto finanziario come schema primario del bilancio. Sono introdotte numerose novità nella classificazione delle voci di bilancio sia nel conto economico che nello stato patrimoniale. Alcune di queste scompaiono per far posto ad altre o viene cambiato il modo di contabilizzarle, con modifiche che riguardano alcune volte la rilevazione al 1° di gennaio delle poste, con impatti immediati della transizione alle nuove norme.

La riforma contabile interessa, inoltre, i principi generali di stesura del bilancio, l'utilizzo di metodi di valutazione (particolarmente rilevanti il criterio di valutazione al fair value degli strumenti finanziari derivati nonché quello del costo ammortizzato per i titoli immobilizzati, i crediti ed i debiti) e di iscrizione delle poste nonché le informazioni aggiuntive da inserire nella nota integrativa e nella relazione sulla gestione<sup>14</sup>.

Il decreto ha apportato modifiche anche all'ammortamento dei costi di sviluppo e dell'avviamento, mentre non sono più capitalizzabili le spese di ricerca e pubblicità.

---

<sup>14</sup> <http://www.pwc.com/it/it/publications/assets/docs/riforma-contabile.pdf>

Nel primo caso introduce una norma generale per la quale le immobilizzazioni immateriali debbono essere ammortizzate in funzione della loro vita utile (comunque entro un periodo massimo di 5 o 10 esercizi, rispettivamente per i costi di sviluppo e per l'avviamento).

Le imprese hanno dovuto adeguare i propri sistemi informativi rapidamente in quanto queste modifiche previste dal decreto dell'agosto 2015 sono entrate in vigore pochi mesi dopo.

#### 2.1.4 Assenza di un principio specifico, OIC 23 e OIC 11

L'OIC 23 ha lo scopo di definire i criteri per la rilevazione, classificazione e valutazione dei lavori in corso su ordinazione nonché le informazioni da presentare nella nota integrativa. Il presente principio contabile è destinato alle società che redigono i bilanci d'esercizio in base alle disposizioni del Codice Civile.

Il principio contabile OIC 23 ha lo scopo di definire i criteri per la rilevazione, classificazione e valutazione dei lavori in corso su ordinazione nonché le informazioni da presentare nella nota integrativa.

Il presente principio si applica alle società che redigono il bilancio in base alle disposizioni del codice civile. Le disposizioni del codice civile prese a riferimento per la redazione del presente principio sono riportate nel capitolo "I lavori in corso su ordinazione nella legislazione civilistica". Il principio si applica ai fini della contabilizzazione dei lavori in corso su ordinazione nei bilanci degli appaltatori o degli esecutori del lavoro. Nel principio il termine "appaltatore" (o società appaltatrice) è sinonimo di "esecutore del lavoro". Sono osservate le regole contenute in altri principi contabili quando disciplinano specifiche fattispecie relative ai lavori in corso su ordinazione.

Per quanto concerne l'OIC 11, invece, ai sensi della legge n. 116 dell'11 agosto 2014, l'OIC è l'istituto nazionale per i principi contabili ed: "emana i principi contabili nazionali, ispirati alla migliore prassi operativa, per la redazione dei bilanci secondo le disposizioni del codice civile".

I principi contabili nazionali emanati dall'OIC costituiscono

*"la codificazione delle migliori prassi operative preordinate a fornire elementi interpretativi ed applicativi nella redazione dei documenti contabili<sup>15</sup>".*

---

<sup>15</sup> Sostero U., I principi contabili per il bilancio d'esercizio., Egea 2016

I principi contabili nazionali disciplinano:

*“la necessaria declinazione pratica, ivi compresa la descrizione delle possibili casistiche, di norme di carattere generale che, per loro intrinseca natura e finalità (quali ad esempio quelle relative ai principi della rilevanza e della sostanza economica), recano criteri generali e non una descrizione di dettaglio che, inevitabilmente, non potrebbe essere esaustiva delle diverse fattispecie e dei fatti gestionali a cui sono rivolte. Analogamente, i principi contabili nazionali potranno fornire elementi applicativi ed indicazioni per aspetti specifici di carattere tecnico riguardanti, ad esempio, le operazioni di copertura, il costo ammortizzato e l’attualizzazione<sup>16</sup>”*

La politica contabile di una società è rappresentata dall’applicazione delle regole contabili (disposizioni legislative e principi contabili nazionali emanati dall’OIC) tenuto conto delle opzioni normative ammesse e degli eventuali trattamenti contabili sviluppati dalla società ai sensi di quanto disciplinato.

#### 2.1.5 Profili contabili e schema di bilancio

Ai sensi del Principio Contabile OIC 15, la valutazione di un credito origina in prima approssimazione dal valore nominale dello stesso, al quale dovranno in seconda battuta essere imputate le necessarie rettifiche per tenere conto delle eventuali cause di mancato recupero, parziale o totale, degli importi dovuti.

Sulla base di questo presupposto, lo standard nazionale identifica svariate cause attribuibili al minor realizzo di un credito:

- perdite per inesigibilità;
- resi e rettifiche di fatturazione;
- sconti ed abbuoni;
- interessi non maturati.

Rispetto alle perdite per inesigibilità, le rettifiche di valore devono contenere:

*“sia le perdite connesse a situazioni di inesigibilità già manifestatesi, sia quelle per altre inesigibilità non ancora manifestatesi, ma temute o latenti<sup>17</sup>”*

---

<sup>16</sup> <http://www.fondazioneoic.eu/?p=12878>

<sup>17</sup> Santesso E., Sostero U., I principi contabili per il bilancio d’esercizio., Egea., 2016

La procedura di valutazione delle rettifiche soprammenzionate deve verificarsi mediante:

*“-analisi dei singoli crediti e determinazione delle perdite presunte per ciascuna situazione di inesigibilità già manifestatasi;*

*- stima, in base all'esperienza e ad ogni altro elemento utile, delle ulteriori perdite che si presume si dovranno subire sui crediti in essere alla data di bilancio;*

*- valutazione dell'andamento degli indici di anzianità dei crediti scaduti rispetto a quelli degli esercizi precedenti;*

*- condizioni economiche generali, di settore e di rischio paese<sup>18</sup>”*

Per comprendere al meglio il significato delle distinzioni operate dal principio, in primis è necessario evidenziare come il richiamo alla nozione di manifestazione riferito alle perdite non vada interpretato utilizzando una lettura unicamente di tipo monetario, ossia, riferendosi all'assenza di incasso di una parte oppure della totalità delle somme attese, quanto, piuttosto, nei termini dell'esistenza di evidenze oggettive che pregiudichino la possibilità di recuperare integralmente il credito vantato.

A titolo meramente esemplificativo, senza alcuna pretesa di esaustività, rientrano in tale casistica le eventuali liti giudiziarie e contestazioni in corso con la controparte, difficoltà finanziarie del debitore, fallimenti e, più in generale, tutti gli eventi noti alla data di riferimento del bilancio che riguardino i singoli debitori e rendano incerta la realizzazione delle relative esposizioni. E' chiaro come, per tali specifiche fattispecie, che la dottrina definisce crediti dubbi, svincolare la perdita dal mancato incasso, ancorandola piuttosto alla rilevazione degli indizi di futura inadempienza del debitore, corrisponde ad anticipare il riconoscimento in bilancio della svalutazione del credito e a predisporre tempestivamente le opportune forme di copertura: accantonamenti al fondo svalutazione. Questo risponde certamente meglio al dettato normativo che richiede, in ottemperanza ai principi di prudenza e competenza, che le perdite gravino sul risultato economico dell'esercizio nel quale le stesse sono ragionevolmente prevedibili, piuttosto che sui periodi in cui le stesse incontreranno l'effettiva manifestazione monetaria.

Visto quanto appena osservato, apparirebbe poco opportuna la richiesta del principio di predisporre la copertura anche per le perdite non ancora manifestatesi, ma soltanto temute dall'impresa, visto che si rischierebbe di rendere ancor più discrezionale ed

---

<sup>18</sup> Antonelli V., D'Alessio R., Bilancio e dichiarazione dei redditi., Maggioli Editore., 2015

aleatoria di quanto già non sia la stima del valore di bilancio dei crediti, attraverso l'imputazione di svalutazioni apparentemente ingiustificate e pertanto eccessive.

In queste ipotesi, l'impossibilità di attribuire le rettifiche di valore ad eventi negativi già occorsi e noti alla data del bilancio, chiama piuttosto in causa l'esperienza del valutatore e la sua capacità di individuare e quantificare le perdite che si presume si dovranno subire sui crediti in essere, in base alla "conoscenza dei fatti di gestione" e a tutte le ulteriori informazioni a sua disposizione in sede di valutazione definite perdite attese. Per comprendere al meglio questa disciplina è utile effettuare alcune precisazioni: in primis è bene precisare come, visto quanto stabilito dalla legislazione, la fase valutativa appena descritta rappresenti un'indagine autonoma e distinta rispetto alla valutazione condotta in prima istanza nei riguardi dei singoli debitori che già presentano situazioni accertate di inesigibilità: valutazione analitica, ciò non equivale a dire che è sostitutiva. Lo dimostrerebbe il riferimento del principio alle ulteriori perdite che tale indagine dovrebbe eventualmente far emergere sui crediti in essere, rispetto a quelle evidenziate in sede di valutazione analitica<sup>19</sup>.

Se con riferimento all'aspetto ora preso in considerazione non sembra potersi sollevare alcun dubbio, va altresì osservato come maggiori perplessità sorgano, invece, relativamente alla corretta definizione dell'oggetto dell'indagine, nonché delle modalità attraverso le quali la stessa deve essere effettuata.

Per quanto concerne l'oggetto, sembrerebbe accettabile che l'indagine possa essere rivolta ai crediti precedentemente sottoposti a valutazione analitica a causa di perdite già manifestatesi dette crediti dubbi: ciò lascerebbe intuire che, sulla base della attenta ponderazione delle condizioni di solvibilità dei singoli debitori, l'impresa sia già pervenuta ad una prima stima del valore recuperabile del credito; il ricorso ad una ulteriore fase valutativa, strumentale alla determinazione di una eventuale componente di rettifica aggiuntiva, potrebbe dunque giustificarsi soltanto nella misura in cui venissero presi in considerazione aspetti che non sono stati considerati nella valutazione analitica, in quanto non direttamente connessi agli eventi di perdita occorsi in passato e dei quali si ha notizia alla data di bilancio, ma che si ritiene possano comunque influenzare il pieno realizzo del credito.

In caso contrario, la valutazione si tradurrebbe in una inutile, quanto onerosa, duplicazione procedurale. In ogni caso, il procedimento di valutazione analitica, vista la disponibilità di informazioni e notizie specifiche, aggiornate ed attendibili, sullo

---

<sup>19</sup> Quaglia A., Bilancio di esercizio e principi contabili., Giappichelli Editore., 2015

stato di solvibilità presumibilmente già compromesso dei singoli debitori, dovrebbe far da garante alla miglior stima possibile degli importi realizzabili su ogni singolo credito, tenuto anche conto delle eventuali garanzie, nonché dei presunti oneri che dovranno essere sostenuti per il recupero, in ragione delle soluzioni transattive che saranno adottate.

Per il principio contabile OIC 15, per il quale il procedimento analitico, in ragione della qualità delle stime prodotte, appare sovraordinato a qualsiasi altra metodologia di calcolo adottabile per la determinazione del valore di presumibile realizzo dei crediti, risultando derogabile solo ed esclusivamente per limiti di natura pratica ed operativa.

Si arriva, quindi, ad affermare che l'ulteriore fase valutativa prevista dal principio contabile debba essere riservata in via esclusiva ai crediti che non presentano alcuna evidenza obiettiva di perdita alla data di bilancio (crediti sani o, nel linguaggio bancario, in bonis): effettivamente, si tratta di una posizione che si è visto essere risultata prevalente in dottrina e che, si afferma ora, ha incontrato parecchi consensi anche nella prassi contabile. Pertanto, per le posizioni in esame, l'estraneità ad eventi di perdita già occorsi non appare elemento probativo sufficiente ad escludere l'imputazione di rettifiche di valore, laddove si ritiene che possano comunque esistere ulteriori e differenti fattori di rischio in grado di pregiudicare il realizzo delle stesse<sup>20</sup>. In concreto, gli aspetti cui si fa riferimento vanno innanzitutto ricercati nella passata esperienza dell'impresa, riassunta periodicamente in statistiche che evidenzino, ad esempio, l'andamento delle perdite (da svalutazione, ma anche da realizzo) subite dai propri crediti aventi caratteristiche di rischio simili e consentano di estrapolare percentuali di svalutazione da applicare alle esposizioni in essere alla data di bilancio. Alla stessa sfera appartengono, inoltre, i fattori di rischio connessi alla situazione economico-generale, nonché all'area geografica o al settore merceologico nel quale il debitore opera: per tali fattispecie, più che l'esperienza storica dell'impresa, rilevano dati e statistiche aggiornate relative ai trend attuali e tutte le informazioni disponibili sulle quali fondare le previsioni in merito a quelli futuri.

Appare evidente come un'analisi di questo tipo, per risultare efficace e consentire la determinazione di stime il più possibile attendibili, debba essere necessariamente condotta con riferimento a posizioni creditizie che condividano i medesimi fattori di

---

<sup>20</sup> [http://www.ipsoa.it/~media/Quotidiano/2017/03/24/attualizzazione-dei-crediti-e-debiti-di-funzionamento-ante-e-post-riforma/PRAM\\_2017\\_04\\_Luciani\\_A%20pdf.pdf](http://www.ipsoa.it/~media/Quotidiano/2017/03/24/attualizzazione-dei-crediti-e-debiti-di-funzionamento-ante-e-post-riforma/PRAM_2017_04_Luciani_A%20pdf.pdf)

rischio e possano, quindi, essere oggetto di indagine collettiva: quanto appena osservato vale sia nella fase di costruzione delle serie storiche per l'estrapolazione delle percentuali di rettifica, sia nella fase di imputazione di tali rettifiche ai crediti in essere. Ad esempio, qualora si voglia analizzare l'andamento delle perdite che si sono abbattute sul portafoglio dei crediti commerciali di un'impresa, potrebbe risultare efficace predisporre le serie storiche in relazione a gruppi di crediti omogenei per controparte, scadenza, settore merceologico di appartenenza, area geografica servita, e così via, ossia in considerazione dei fattori di rischio effettivamente in grado di spiegare la distribuzione nel tempo delle perdite: così operando, infatti, sarebbe possibile estrapolare percentuali di perdita attesa che, applicate successivamente al portafoglio di crediti in bonis in essere, a sua volta coerentemente segmentato in base ai medesimi criteri impiegati per la costruzione delle serie storiche, consentirebbero di giungere ad una stima collettiva dell'importo delle svalutazioni da imputare a ciascun gruppo di crediti. Di questi aspetti il principio contabile OIC 15 non fornisce alcuna esplicita menzione, né sul piano della legittimità del procedimento valutativo, né su quello più specificatamente operativo; va però messo in evidenza come, nel far intendere la sua implicita preferenza per la valutazione analitica, il principio non imponga, tuttavia, alcun divieto al ricorso a procedimenti di tipo collettivo; d'altronde, come si era già avuto modo di osservare, la valutazione collettiva nasce piuttosto come soluzione operativa predisposta dalla prassi contabile in risposta alle concrete difficoltà di natura operativa nell'applicare una valutazione analitica all'intero portafoglio crediti<sup>21</sup>.

In realtà, un formale, seppure alquanto parziale, riconoscimento all'adozione di logiche di tipo collettivo è contenuto all'interno del principio contabile, dal momento che viene concessa la facoltà di applicare in sede valutativa un procedimento definito sintetico, consistente nell'applicazione di formule empiriche (quali, ad esempio, percentuali delle vendite del periodo o dei crediti a fine esercizio), al fine di determinare la quota di svalutazione da imputare al portafoglio crediti: la distanza di tale approccio rispetto alla metodologia descritta in precedenza risulta, però, fin troppo evidente, solo che si ragiona sulle modalità di estrapolazione delle percentuali richiamate, necessariamente avulse dalla concreta analisi sulla dinamica degli specifici rischi (rischio di insolvenza, rischio-settore, rischio-paese, ecc.) che caratterizzano il

---

<sup>21</sup> Trivellini M., *Profili sistematici delle perdite su crediti nel reddito d'impresa.*, Giapichelli Editore., 2017

portafoglio crediti. A questo proposito, parafrasando la normativa e la prassi bancaria, si potrebbe affermare che tale procedimento sintetico sia rivolto ad evidenziare il cosiddetto rischio fisiologico, che si manifesta attraverso le perdite naturali che colpiscono nel tempo i crediti vivi, indipendentemente dall'incidenza degli altri fattori di rischio richiamati.

Emerge come lo stesso principio contabile, consapevole della parzialità di un simile approccio nei termini della attendibilità delle stime di perdita attesa prodotte, ne raccomandi l'utilizzo soltanto in casi particolari ad esempio per portafogli molto frazionati e, si aggiunge, non molto omogenei per caratteristiche di rischio, con la esplicita richiesta di testarne periodicamente la validità, presumibilmente sia in relazione alle ipotesi poste alla base delle formule impiegate, sia con riferimento alla corrispondenza tra le perdite stimate e quelle effettivamente conseguite<sup>22</sup>.

In linea di massima, la preoccupazione del principio contabile circa la correttezza delle valutazioni effettuate, che per i valori stimati si traduce nella attenta ponderazione e comunicazione delle ipotesi poste alla base delle formule e delle procedure applicate, riguarda per l'appunto l'intero procedimento valutativo e si traduce nell'esplicita raccomandazione che l'applicazione dei criteri e delle metodologie indicate non sia sorretta da presupposti difformi rispetto alla clausola generale del bilancio e ai correlati postulati di redazione, come nel caso in cui si cerchi di utilizzare la valutazione dei crediti per distribuire le perdite nei vari esercizi al fine di stabilizzare i risultati economici dell'impresa.

A questo punto, dopo la disamina appena eseguita, è utile soffermarsi sulle previsioni normative relative alla imputazione delle rettifiche delle perdite presunte che gravano sui crediti in essere alla data del bilancio e ai suoi relativi saldi.

Il dettato del comma 8 dell'art. 2426<sup>23</sup>, nel richiedere l'esposizione nello Stato Patrimoniale dei crediti al loro valore di presumibile realizzo, sottintende la diretta rettifica del loro valore nominale per tenere conto di tutte le cause di inesigibilità. Quanto affermato trova peraltro conforto nel divieto di esposizione nel passivo di fondi rettificativi di voci dell'attivo, desumibile dal complesso delle norme del codice civile, in applicazione della specifica disposizione – art. 20, 3° comma - della Direttiva

---

<sup>22</sup> Cantino V., De Bernardi P., Devalle A., Sistemi di rilevazione e misurazione delle performance aziendali., Giappichelli., 2016

<sup>23</sup> <http://www.mysolutionpost.it/archivio/fisco-e-societ%C3%A0/2014/06/perdite-svalutazioni-crediti.aspx>

Comunitaria, in base alla quale gli accantonamenti per rischi ed oneri non possono avere funzione rettificativa dei valori iscritti all'attivo.

L'approccio comunitario scaturisce dalla considerazione che in seno al bilancio, ai fini di una maggiore chiarezza espositiva e trasparenza informativa, le perdite e gli oneri che si ritengano economicamente già subiti devono ridurre direttamente il valore delle attività e soltanto qualora manchi un'attività di riferimento, basti pensare alle garanzie rilasciate, ai contenziosi, si rende necessario rilevare nel passivo dello Stato Patrimoniale fondi destinati ad accogliere risorse patrimoniali impegnate per la copertura di tali perdite e tali oneri specifici; gli ulteriori rischi solo eventuali di perdite future devono, invece, trovare copertura in risorse patrimoniali liberamente utilizzabili a tale scopo come riserve e capitale.

Il principio contabile OIC 15, nel menzionare il fondo svalutazione crediti, quale destinatario delle rettifiche di valore imputabili alle fattispecie di perdita, non lascia pressoché adito a dubbi che si tratti di un fondo avente natura rettificativa della voce crediti. Semmai, è possibile interrogarsi in merito all'effettiva opportunità di rilevare nel passivo dello Stato Patrimoniale un eventuale fondo per rischi su crediti che abbia, però, natura diversa e significato autonomo in quanto destinato a coprire rischi soltanto eventuali che non abbiano ancora avuto manifestazione alla data del bilancio e che, per tali ragioni, non abbiano prodotto accantonamenti specifici al fondo svalutazione: se si accettasse questa chiave di lettura, il fondo in esame non sarebbe minimamente assimilabile agli accantonamenti per rischi ed oneri sopra menzionati, destinati a coprire spese future prevedibili o certe, ma comunque non ancora definite nel quantum e nel quando.

E' bene notare come queste successive limitazioni sembrano avvicinare sempre di più la fattispecie in esame alla categoria precedentemente definita delle risorse patrimoniali liberamente impiegabili per la copertura dei rischi aziendali, assimilando pertanto la natura del fondo rischi a quella delle riserve.

Una differente chiave di lettura, in questo senso, è offerta dalla legislazione sui bilanci bancari dove, in apparente conflitto con le disposizioni comunitarie, il legislatore nazionale ha previsto esplicitamente la voce Fondo rischi eventuali su crediti avente collocazione distinta rispetto agli altri fondi per rischi ed oneri nel passivo dello Stato Patrimoniale. E' fuori dubbio che la scelta operata dal legislatore, se da un lato ha attenuato la rigidità dell'impostazione comunitaria, dall'altro ha inteso ribadire la necessità di garantire agli intermediari creditizi delle forme di copertura prudenziale

ulteriori nei confronti di quello che a pieno titolo può essere ancora considerato il principale fattore di crisi per le banche, vale a dire il rischio di insolvenza delle controparti. Visto quanto appena enunciato, si comprende la posizione della dottrina più autorevole in materia, che ha voluto collocare il fondo rischi su crediti:

*“in un’area intermedia compresa tra le svalutazioni analitiche e forfettarie dei crediti, da una parte, e la copertura generale dei diversi fattori di rischio bancario, dall’altra<sup>24</sup>”*

riconoscendo ad essi la funzione di primo argine difensivo destinato a fronteggiare:

*“una frazione del valore complessivo delle perdite inattese [...] incidenti sulle diverse classi omogenee di crediti che compongono il portafoglio di ciascuna banca<sup>25</sup>”*

Al di là del fatto che la legislazione bancaria in materia di bilanci costituisce normativa speciale non estendibile a quella generale e nei limiti delle previsioni comunitarie, si potrebbe dibattere circa l’opportunità di applicare il medesimo ragionamento anche con riferimento ai bilanci d’impresa: tuttavia, vuoi per la mancanza di esplicite disposizioni in tal senso da parte del legislatore civilistico, vuoi per la minore prevalenza del rischio di credito rispetto alle altre fattispecie di rischio nell’ambito delle imprese non finanziarie, fatto sta che nella prassi corrente non è dato riscontrare il ricorso al fondo rischi su crediti in aggiunta al fondo svalutazione:

*“accreditando una consuetudine di rappresentazione di rischi che, nel manifestarsi, comportano una minor entrata e non un’uscita futura<sup>26</sup>”.*

A prescindere dai concreti orientamenti della prassi, ciò che senza alcun dubbio si può escludere, alla luce di tutto quanto detto, è un ritorno verso posizioni difese dalla dottrina antecedente alla riforma della disciplina di bilancio di cui al D. Lgs. 127/91, la quale, nell’interrogarsi sulla natura del fondo svalutazione crediti, era giunta in taluni casi a riconoscerne una duplice valenza, quale posta rettificativa e nello stesso tempo riserva di provvisione.

Le ripercussioni di una simile impostazione sulla chiarezza e sulla trasparenza dei bilanci, precedentemente richiamate, sono evidenti, solo che si pensi alla concreta difficoltà di riuscire a distinguere, all’interno della suddetta posta, la componente cosiddetta “impegnata”, destinata alla copertura specifica di perdite individuate sui

---

<sup>24</sup> Guatri L., Bini M., La valutazione delle aziende., Egea 2007

<sup>25</sup> Guatri L., Bini M., La valutazione delle aziende., Egea 2007

<sup>26</sup> [http://www.fondazione nazionale commercialisti.it/system/files/imce/aree\\_tematiche/pac/PCI\\_Reg.%20CE%20n.%201725\\_03.pdf](http://www.fondazione nazionale commercialisti.it/system/files/imce/aree_tematiche/pac/PCI_Reg.%20CE%20n.%201725_03.pdf)

crediti in essere, dalla componente “libera”, accantonata a fronte di perdite soltanto eventuali: la possibilità di operare travasi dall’una all’altra componente, a fronte di variazioni nelle stime di perdita, senza interessare in alcun modo il bilancio, rappresenterebbe, infatti, un serio ed evidente ostacolo alla comprensione delle dinamiche aziendali e, soprattutto, costituirebbe un valido strumento per l’attuazione di politiche di bilancio da parte degli amministratori.

In questo senso, risulterebbe indubbiamente utile ai fini informativi la predisposizione, all’interno della Nota Integrativa, di un prospetto riportante le variazioni subite in corso d’anno dal fondo svalutazione crediti, sulla scorta di quanto obbligatoriamente previsto dalle Istruzioni per la redazione dei bilanci bancari e che, al contrario, né il Codice Civile, né il principio contabile OIC 15 si premuniscono di richiedere. Tale informativa è stata introdotta obbligatoriamente dai Principi Contabili Internazionali<sup>27</sup>. I crediti possono non essere interamente realizzati non soltanto per cause legate all’insolvenza dei debitori, ma, anche per ragioni differenti, che richiedono in ogni caso l’imputazione di opportune rettifiche volte ad adeguare il valore degli stessi al loro valore di presumibile realizzo. A questo proposito, il principio contabile nazionale OIC 15 prende in considerazione due fattispecie particolari, vale a dire il caso dei resi e delle rettifiche di fatturazione connesse a contestazioni da parte della clientela (per merci difettose, ritardi di consegna, errori di conteggio, ecc.), nonché l’eventualità di sconti e abbuoni che si presume saranno concessi all’atto dell’incasso; mentre, nel primo caso l’impresa dovrà presumibilmente far ricorso alla propria esperienza per stimare l’entità della svalutazione, tenendo cioè conto dell’andamento fatto registrare in passato da eventi simili, per ciò che attiene agli abbuoni e agli sconti, si tratta di fattispecie che rientrano solitamente nelle politiche di vendita predefinite dall’impresa e la cui entità può dunque essere stimata con minore approssimazione.

Un caso particolare, per certi versi riconducibile a quelli appena analizzati, riguarda i crediti concessi dall’impresa ed incassabili con attività diverse dai fondi liquidi: per tali fattispecie occorre innanzitutto verificare se tale modalità di estinzione fa parte dell’accordo iniziale tra le parti, o se rappresenta una facoltà concessa al debitore<sup>28</sup>.

Nel primo caso, il credito andrà valutato al valore corrente dell’attività e, in assenza di qualsiasi ulteriore indicazione in merito, ma guidati dal principio della prudenza, è

---

<sup>27</sup> [http://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2015/03/2007-04-23\\_Guida-2.pdf](http://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2015/03/2007-04-23_Guida-2.pdf)

<sup>28</sup> Santini R., Rossi A., Roi P., Manuale pratico del bilancio d’esercizio e della nota integrativa., Maggioli Editore., 2008

lecito ritenere che ciò comporti l'obbligo di operare una rettifica di valore (svalutazione) qualora il valore corrente dell'attività diminuisca. Non va presa in considerazione, invece, la possibilità di rivalutare il credito a fronte di eventuali incrementi nel valore corrente dell'attività: appare evidente come la soluzione opposta comporterebbe l'attribuzione al reddito di componenti positive non ancora realizzate (peraltro scaturenti da attività non ancora entrate a far parte del patrimonio aziendale); alla scadenza del credito, pertanto, l'attività ottenuta in cambio dei fondi liquidi sarà iscritta nel bilancio del creditore, ormai soddisfatto nel suo diritto, al valore inizialmente attribuito alla stessa (al netto di eventuali svalutazioni nel frattempo imputate) e qualsiasi maggior valore che il mercato dovesse eventualmente riconoscere all'attività avrebbe ragione di partecipare ai risultati aziendali solo ed esclusivamente nei limiti in cui venisse concretamente realizzato attraverso la dismissione dell'attività sul mercato. A supporto di questa lettura, il principio OIC 15 sancisce che, qualora l'estinzione tramite attività diversa dai fondi liquidi originariamente previsti rappresenti una facoltà concessa al debitore, l'impresa creditrice è tenuta a valutare il proprio credito al minore tra l'importo incassabile in contanti ed il valore corrente dell'attività eventualmente ricevuta in pagamento: in questo modo risulta prudentemente garantita la partecipazione ai risultati economici delle sole componenti negative riconducibili alla diminuzione del valore corrente dell'attività stessa, rispetto al valore originario del credito.

Accanto alle fattispecie appena analizzate, si rende opportuno commentare anche il richiamo fatto dal principio contabile OIC 15 al tema dell'attualizzazione dei crediti: l'assimilazione alle altre cause di rettifica del valore nominale dei crediti deriva, infatti, dalla possibilità – in verità esplicitamente avversata dal citato principio contabile – di optare in determinate circostanze per la rappresentazione in bilancio delle suddette poste a valori attuali in luogo dei valori nominali, con conseguente imputazione per competenza delle relative componenti economiche, in base ai tassi impiegati per l'attualizzazione.

La prassi ha mostrato di preferire una rettifica indiretta del valore nominale dei crediti, mediante il ricorso a ratei e risconti, facendo con ciò prevalere il rispetto del principio di competenza all'attenzione verso una rappresentazione delle suddette poste dell'attivo che risulti più rispondente alla loro realtà economica, che si ritiene meglio espressa da un valore attuale rispetto ad un valore nominale<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> [http://www.itccopertino.com/documenti\\_professionale/Viviani\\_-I-crediti\\_corretto.pdf](http://www.itccopertino.com/documenti_professionale/Viviani_-I-crediti_corretto.pdf)

Tale scelta risulta indubbiamente prediletta anche dal principio contabile OIC 15 il quale, addirittura, raccomanda di imputare, ove rilevanti, gli interessi impliciti derivanti dalla differenza tra il valore nominale ed il valore attuale a diretta riduzione dei ricavi che hanno originato il credito ed in contropartita tra i risconti passivi, piuttosto che in diminuzione del credito stesso, giudicando questa alternativa meno agevole ai fini della comprensione del bilancio, a conferma che l'obiettivo dell'attualizzazione consiste esclusivamente nella determinazione del corrispettivo finanziario per tutto il periodo di indisponibilità del denaro.

Il trattamento descritto è riservato, in particolare, sia ai crediti a media e lunga scadenza per i quali gli interessi non sono esplicitati, sia ai crediti con interessi espliciti sebbene notevolmente inferiori a quelli che dovrebbero ritenersi appropriati; sono tuttavia previste delle eccezioni, rappresentate dai crediti a breve termine, ossia esigibili entro l'esercizio successivo, per i quali l'attualizzazione non produce effetti economici rilevanti; dagli acconti, in quanto crediti a fronte dei quali non è prevista la restituzione di una somma di denaro, bensì la corresponsione di un servizio o la cessione di un bene; dai crediti rappresentativi di cauzioni o garanzie concesse alla controparte e, infine, dai crediti concessi a condizioni fuori mercato in ragione di specifiche norme di legge.

Un elemento critico ai fini dell'attualizzazione dei crediti è rappresentato dal tasso di sconto impiegato: secondo l'OIC 15, da un punto di vista teorico, occorre fare riferimento al tasso che due parti consapevoli e disponibili avrebbero concordato per un'operazione simile, vale a dire un tasso di mercato: tuttavia, sul piano concreto, l'assenza di un mercato che accolga con regolarità, sufficiente trasparenza e regole comuni tali transazioni, nonché, l'elevata asimmetria informativa che caratterizza le operazioni creditizie e che rende assai difficoltosa l'individuazione stessa di operazioni similari – soprattutto a causa della presenza di elementi che risultano condizionati dallo specifico rapporto tra le parti – costituiscono seri ostacoli alla definizione di tassi di mercato di riferimento per l'attualizzazione<sup>30</sup>. Come soluzione empirica, il principio contabile suggerisce di considerare il costo medio del finanziamento esterno dell'impresa (esclusi, però, i prestiti per il finanziamento delle immobilizzazioni tecniche), ovviamente, determinato con riferimento alla data dell'operazione oggetto di valutazione. A questo proposito, si sottolinea come tanto il tasso, quanto il valore attuale del credito per il suo tramite ottenuto, entrambi determinati in sede di prima

---

<sup>30</sup> Adamo S., *Le rilevazioni di esercizio delle imprese.*, Cacucci Editore., 2013

rilevazione del credito stesso, debbano rimanere costanti fino alla scadenza di quest'ultimo, a meno di rettifiche dovute ad inesigibilità che, in base a quanto stabilisce il principio, vanno a ridurre il valore del credito agendo sui flussi attesi, senza modificare il tasso di attualizzazione.

Nel definire l'intervallo temporale per l'attualizzazione che investe l'intera durata del credito, il principio contabile presta molta attenzione alle situazioni di temporanea difficoltà del debitore che portino l'impresa a rinegoziare le condizioni originarie dell'operazione, ad esempio trasformando un credito a breve termine in un credito a medio/lungo termine, postergando in sostanza la scadenza dello stesso, al fine di consentire un più agevole rimborso al debitore.

Nella misura in cui tale rinegoziazione avvenga senza il contemporaneo addebitamento alla controparte di congrui interessi a remunerazione dell'ulteriore dilazione concessa (o con l'imputazione di interessi in misura palesemente inferiore a quella che il mercato avrebbe quantificato), il principio contabile richiede che si proceda, anche in questo caso, all'attualizzazione del credito, seguendo le modalità precedentemente descritte, e al riconoscimento del minor valore come perdita dell'esercizio, piuttosto che come rettifica di ricavo<sup>31</sup>. In assenza di previsioni di mancato recupero dell'importo nominale connesse all'insolvenza del debitore, la perdita inizialmente imputata al risultato economico dell'esercizio nel quale il credito è concesso verrà successivamente neutralizzata dai componenti positivi corrispondenti agli interessi, determinati in base al tasso di attualizzazione scelto, che il credito avrebbe dovuto fruttare fino alla sua scadenza.

#### 2.1.6 Principi contabili OIC

Il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti insieme al Consiglio Nazionale dei Ragionieri (CNR), istituì la Commissione Paritetica per la Statuizione dei Principi Contabili, queste associazioni durante il loro operato, hanno pubblicato 30 documenti relativi ai principi contabili, 21 attualmente in vigore, dei quali oggi si occupa l'Organismo Italiano di Contabilità<sup>32</sup>.

L'Organismo Italiano di Contabilità (OIC), è una fondazione, costituitasi il 27 novembre del 2001, con lo scopo di definire una serie di regole nazionali per la redazione del bilancio d'esercizio. È sorto dall'esigenza, proveniente dalle principali

---

<sup>31</sup> Mignarri E., La fiscalità degli strumenti di finanziamento delle imprese., Egea., 2010

<sup>32</sup>[http://www.ilsole24ore.com/pdf/2010/SoleOnLine5/\\_Oggetti\\_Correlati/Documenti/Norme%20e%20Tributi/2011/04/principio-contabile-29.pdf](http://www.ilsole24ore.com/pdf/2010/SoleOnLine5/_Oggetti_Correlati/Documenti/Norme%20e%20Tributi/2011/04/principio-contabile-29.pdf)

parti private e pubbliche italiane, di dar vita ad uno “standard setter” nazionale in grado di esprimere le istanze nazionali in materia contabile. Fanno parte di questa fondazione, in veste di Fondatori: per la professione contabile, l’Assirevi, il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e quello dei Ragionieri; per i preparers, l’Abi, l’Andaf, l’Ania, l’Assileia, l’Assonime, la Confagricoltura, la Confapi, la Confcommercio, la Confcooperative, la Confindustria e la Lega delle Cooperative; per gli users, l’Aiaf, l’Assogestioni e la Centrale Bilanci; per i mercati mobiliari la Borsa Italiana.

I Ministeri della Giustizia e dell’Economia e delle Finanze, ovvero, le Autorità Regolamentari di Settore, Banca d’Italia, Consob e Isvap, si sono espresse in senso positivo a tale progetto.

L’OIC, ha lo scopo di emanare i principi contabili per la redazione dei bilanci di esercizio e consolidati per quelle aziende per le quali non è prevista l’applicazione dei principi contabili internazionali, andando così ad integrare la normativa civile ove carente ed imprecisa. Inoltre, funge da supporto al legislatore nazionale per l’emanazione di norme in materia contabile e connesse, dando suggerimenti per uniformare la normativa vigente in materia di bilancio, con le direttive europee e i principi contabili internazionali approvati dalla Commissione Europea. In riferimento agli “standard setter” europei, come ad esempio lo IASB, fornisce il supporto tecnico per l’applicazione nel nostro Paese dei principi contabili internazionali e delle direttive europee in materia contabile, persegue quindi l’obiettivo di armonizzazione tra i principi contabili nazionali e quelli internazionali. Infatti, come sottolineato da Serini: *“i principi contabili, da patrimonio offerto ai fini dell’applicazione di norme di legge, hanno assunto in Italia il carattere di norme con forza di legge attraverso l’esplicito richiamo degli IAS/IFRS nel Regolamento comunitario 1606/2002, e la relativa, prima elencazione nel regolamento comunitario 1725/2003. Tale processo ha inoltre favorito una razionalizzazione della normativa in materia contabile e ha legittimato la nascita nel nostro paese dell’Organismo italiano di Contabilità (OIC), soggetto dotato di ampia rappresentatività a cui la legge attribuisce, nella materia contabile, la funzione di standard setters e la rappresentanza delle istanze nazionali a livello comunitario<sup>33</sup>.”*

---

<sup>33</sup> Fontana F., Rossi M., La contabilità integrata metodi-strumenti e principi contabili., Giuffrè Editore 2010

Infine, cerca di promuovere la cultura contabile e il progresso al quale sono sottoposti la prassi aziendale e professionale attraverso la pubblicazione di ricerche, documenti e l'organizzazione di convegni, seminari e incontri di studio.

Per quanto riguarda i principi contabili nazionali, si possono individuare due serie, una nella quale si trovano i principi di nuova numerazione, di cui il primo è l'OIC 1 e l'altra individua quelli emanati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dal Consiglio nazionale dei Ragionieri, attualmente in vigore dal numero 11 al numero 30; distinzione fatta per poterli distinguere più agevolmente.

I principi contabili nazionali, si caratterizzano per una forte e continua mutazione dovuta ai macro-cambiamenti economici, all'evoluzione della dottrina ragionieristica e della legislazione civilistica, nonché, fattore fondamentale, l'introduzione nell'ordinamento italiano dei principi contabili internazionali emanati dallo IASB, in modo tale che il bilancio possa essere compreso, valutato, interpretato e confrontato, in un'ottica globale, anche da coloro che appartengono a Stati diversi. Questo obiettivo non può però considerarsi ancora concluso, attualmente infatti i principi contabili stanno subendo dei processi di aggiornamento e integrazione, per raggiungere un determinato livello di armonizzazione dovuto alla costante e continua crescita alla quale stiamo assistendo tra i vari Paesi dal punto di vista internazionale. Come è noto, l'Italia si contraddistingue per la forte presenza di aziende di piccole e medie dimensioni; mentre le grandi imprese e le società quotate, dal 2005 sono tenute a redigere il bilancio in base ai principi contabili internazionali, la maggior delle realtà aziendali italiane, opera ricorrendo a quelli nazionali. Proprio per questo motivo, nel 2010 l'OIC ha attuato un progetto di aggiornamento e revisione dei principi contabili attualmente in vigore, i quali avevano già subito un adeguamento nel 2005, allo scopo di fornire a queste piccole realtà aziendali, in quanto effettivi utilizzatori, una serie di norme più esaustive che vanno ad integrarsi sempre più con i modelli internazionali, così da considerare l'evoluzione che ha subito la materia contabile dall'ultimo aggiornamento avvenuto nel 2005 ad oggi. Dato che, come sopra descritto, obiettivo fondamentale del bilancio è fornire informazioni chiare ed esaurienti ai propri stakeholder, l'attenzione si concentra soprattutto sulla revisione e sull'aggiornamento dei principi attualmente vigenti. Come indicato nel sito della Fondazione OIC:

*“anche la Commissione Europea ha promosso una serie di progetti per la rivisitazione delle direttive contabili europee nella prospettiva – tra l'altro – di semplificare la*

*disciplina ivi contenuta, soprattutto a livello di informativa per le piccole e medie imprese, allo scopo di realizzare una riduzione degli oneri amministrativi per tali imprese<sup>34</sup>”.*

Ciò che risulterà da questo processo di rinnovamento, saranno delle regole che avranno una struttura più semplice e quindi di più chiara comprensione e più agevole per i futuri aggiornamenti, nonché un format molto simile a quello utilizzato per i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

Gli International Accounting Standards (in forma di acronimo: *IAS*) sono principi contabili internazionali.

Gli IAS, emanati da un gruppo di professionisti contabili (*International Accounting Standards Committee* (acronimo *IASC*)) fin dal 1973, sono stati il primo tentativo di standardizzazione mondiale delle regole contabili. Fino al 2001, lo IASC ha agito come comitato interno all'organizzazione mondiale dei professionisti contabili (*International Federation of Accountants* (*IFAC*)) trasformandosi poi in una fondazione privata di diritto statunitense (*IASC foundation*). All'interno di questa fondazione, l'organo incaricato di emanare i principi contabili è denominato IASB (acronimo di *International Accounting Standards Board*) e i principi redatti da questo comitato sono denominati IFRS (acronimo di *International Financial Reporting Standards*). Poiché tali principi coesistono, almeno per ora, con i precedenti IAS ci si riferisce spesso ai principi internazionali con il termine IAS/IFRS<sup>35</sup>.

Nel corso degli ultimi anni, l'armonizzazione delle regole contabili ha rappresentato uno dei principali obiettivi della Comunità Europea per agevolare lo sviluppo e l'efficienza dei mercati finanziari europei.

L'applicazione di differenti principi contabili in ciascun Paese membro ha determinato infatti uno scarso grado di confrontabilità dei bilanci delle imprese europee, costituendo di fatto un freno allo sviluppo di tali mercati.

La normativa contabile europea (ed in particolare la IV e VII direttiva, rispettivamente in tema di bilancio d'esercizio e bilancio consolidato), diversamente applicata nei singoli Paesi membri, non risultava infatti più adeguata nel garantire tale obiettivo.

In quest'ottica, la decisione della Comunità europea di introdurre progressivamente i principi contabili internazionali IAS/IFRS dello IASB (*International Accounting Standard Board*) all'interno di ciascun Paese membro nasce dall'esigenza di “affidarsi”

---

<sup>34</sup> Santesso E., Sostero U., I principi contabili per il bilancio d'esercizio., Egea., 2016

<sup>35</sup> [http://www.fiscoecon.it/index.php/principi\\_contabili\\_internazionali.html](http://www.fiscoecon.it/index.php/principi_contabili_internazionali.html)

ad un corpus di regole contabili organico, coordinato e qualitativamente riconosciuto a livello internazionale.

In Italia, il D. Lgs. n. 38/2005 ha previsto l'obbligo o la facoltà di applicare i principi contabili internazionali per talune tipologie societarie (società quotate, società con strumenti finanziari diffusi, banche e intermediari finanziari e imprese di assicurazione) a partire dal 1° gennaio 2005.

Le altre società continueranno ad applicare la normativa interna (tra cui le norme del codice civile); tale normativa è destinata comunque nel breve periodo ad essere modificata per adeguarsi alle regole internazionali.

La progressiva introduzione dei principi contabili internazionali determina tuttavia non pochi problemi applicativi soprattutto nel contesto italiano, a motivo delle differenti finalità, destinatari e criteri valutativi presenti nell'ordinamento interno rispetto a quanto previsto dagli IAS/IFRS<sup>36</sup>.

Rispetto agli IAS/IFRS l'OIC riveste un ruolo fondamentale, la legge 11 agosto 2014, n. 116, di conversione del decreto legge 91/2014, riconosce il ruolo e le funzioni dell'OIC. La legge integra il D. Lgs. 38/2005 con gli articoli 9-bis e 9-ter, mantenendo invariate le modalità di finanziamento dell'OIC già previste dalla legge 244/2007<sup>37</sup>.

E' doveroso a tal proposito affrontare il tema relativo ai compiti istituzionali che hanno portato alla nascita dell'OIC, tra cui<sup>38</sup>:

- l'emanazione dei principi contabili per la redazione dei bilanci per i quali non è prevista l'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS ovvero gli "International Accounting Standard" e gli "International Financial reporting Standard" (settore privato, pubblico e non profit);
- partecipazione all'attività di elaborazione dei principi contabili internazionali, fornendo supporto tecnico agli organismi internazionali competenti e coordinando i propri lavori con le attività degli altri standard setter europei;
- appoggio professionale e qualificato al legislatore nell'emanazione della normativa in materia contabile e connessa;
- diffusione ed evoluzione della cultura contabile. Dopo aver visto i soggetti partecipanti alla formazione della fondazione OIC e aver letto i compiti istituzionali fondamentali di tale ente è necessario porre delle riflessioni circa la sua natura

---

<sup>36</sup> <http://www.fondazione nazionalecommercialisti.it/node/51>

<sup>37</sup> [http://www.fondazioneoic.eu/?page\\_id=92](http://www.fondazioneoic.eu/?page_id=92)

<sup>38</sup> Palma A., Il bilancio di esercizio, Giuffrè, 2010

rappresentativa. Il codice civile italiano, nel quale è racchiusa l'essenza della normativa riguardante la redazione e rappresentazione delle voci di bilancio, pur essendo nel complesso sistematico e affrontando le principali tematiche relative alla materia contabile, non ha approfondito in modo esaustivo tutti gli argomenti correlati, lasciando svariate possibilità al redattore di bilancio, di intervenire creando situazioni anomale circa la sua rappresentazione a terzi. E' in questa ottica, che è stata avvertita l'esigenza da parte di tali soggetti, con l'appoggio dello stato, attraverso il ministero competente, di creare ad hoc, un ente dotato di grande responsabilità e competenza, al quale affidare l'emanazione di principi che andassero a colmare e regolare la materia contabile. Ciò accadde, come già accennato, proprio a causa dell'impianto giuridico del codice civile, il quale non avendo previsto una normazione esauriente, finì per concedere troppa libertà ai redattori di bilancio, libertà che si concretizzava in una distorsione delle voci del bilancio civilistico, tali da fornire una situazione falsata dei bilanci redatti da società e enti, creando gravi danni ai propri stakeholder e più in generale al tessuto economico circostante<sup>39</sup>.

#### 2.1.7 Ultimo aggiornamento dei principi contabili nazionali attuato dall'OIC

L'Organismo italiano di contabilità OIC ha pubblicato nella versione definitiva i nuovi principi contabili. I documenti oggetto di aggiornamento a seguito delle novità introdotte dal D. Lgs. n. 139/2015, avranno rilevanza nei bilanci relativi all'esercizio 2016. Diverse le novità, tra cui l'eliminazione della sezione straordinaria del conto economico, l'introduzione del criterio del costo ammortizzato per la rilevazione e la valutazione dei crediti, definizione di fair value. Tutti i principi contabili hanno tenuto conto anche della modalità di redazione del bilancio in forma abbreviata e del bilancio per le micro-imprese.

Sono stato pubblicati sul sito della Fondazione dell'Organismo Italiano di Contabilità i principi contabili da applicare a partire dal 1° gennaio 2016 e quindi sui bilanci d'esercizio che si andranno a presentare nel 2017<sup>40</sup>.

L'Organismo Italiano di contabilità (OIC) ha dovuto aggiornare i principi contabili nazionali sulla base delle disposizioni contenute nel D. Lgs. n. 139/2015 (che ha

---

<sup>39</sup> D' Alessio R., Antonelli V., Bilancio e dichiarazione dei redditi., Maggioli Editore 2015

<sup>40</sup> Palma A., Il bilancio di esercizio., Giuffrè Editore., 2015

recepito la direttiva europea n. 34/2013/UE) il quale ha introdotto alcune norme contabili nuove che hanno richiesto:

- la rivisitazione del piano dei conti adattandolo alle esigenze dettate dalla nuova normativa e tenendo conto delle nuove richieste per la Nota integrativa;
- l'adeguamento ad alcune disposizioni tributarie (ad esempio, la contabilizzazione degli strumenti finanziari derivati con valutazione a fair value).

La novità principale è che tutti i principi contabili hanno tenuto conto anche della modalità di redazione del bilancio in forma abbreviata (*ex art. 2435-bis c.c.*) e dei bilanci per le micro-imprese (*ex art. 2435-ter c.c.*).

Attraverso la pubblicazione del Decreto Legislativo 18 agosto 2015, n. 139 sulla Gazzetta Ufficiale del 4 settembre 2015 si è completato l'iter di recepimento della direttiva 34/2013/UE. Tale decreto ha aggiornato la disciplina del codice civile in merito ai bilanci d'esercizio e la disciplina del D. Lgs. 127/1991 in tema di bilancio consolidato.

L'art. 12 del D. Lgs. 139/2015 prevede quanto segue<sup>41</sup>:

1. Le disposizioni del presente decreto entrano in vigore dal 1° gennaio 2016 e si applicano ai bilanci relativi agli esercizi finanziari aventi inizio a partire da quella data.
2. Le modificazioni previste dal presente decreto all'articolo 2426, comma 1, numeri 1), 6) e 8), del codice civile, possono non essere applicate alle componenti delle voci riferite a operazioni che non hanno ancora esaurito i loro effetti in bilancio.
3. L'Organismo italiano di contabilità aggiorna i principi contabili nazionali di cui all'articolo 9-bis, comma 1, lettera a), del decreto legislativo 28 febbraio 2005, n. 38, sulla base delle disposizioni contenute nel presente decreto.

L'OIC ha ritenuto opportuno dedicarsi prioritariamente a quei principi contabili maggiormente impattati dalle novità introdotte dal D. Lgs. 139/2015 (costo ammortizzato ed attualizzazione per l'iscrizione dei crediti e dei debiti; iscrizione e valutazione in bilancio degli strumenti finanziari derivati; eliminazione dallo stato patrimoniale delle voci "costi di ricerca" e "costi di pubblicità").

#### 2.1.8 Le documentazioni emanate per giungere allo IFRS 15

Le entrate sono un numero fondamentale per gli utilizzatori dei bilanci nel valutare la performance e la posizione finanziaria di un'entità. Però, i requisiti di riconoscimento

---

<sup>41</sup> [https://www.fiscoetasse.com/principi\\_contabili\\_oic](https://www.fiscoetasse.com/principi_contabili_oic)

dei ricavi in base agli IFRS sono differenti rispetto a quelli previsti dai GAAP statunitensi e entrambi i gruppi di requisiti devono essere migliorati.

US GAAP comprende ampi concetti di riconoscimento delle entrate e numerosi requisiti per particolari settori o transazioni che possono comportare una contabilità differente per transazioni economicamente simili. Nonostante gli IFRS abbiano minori requisiti in materia di riconoscimento dei ricavi, i due principali standard di riconoscimento dei ricavi, IAS 18 Revenue e IAS 11 Construction Contracts, possono essere difficili da comprendere e applicare. Inoltre, lo IAS 18 fornisce indicazioni limitate su argomenti importanti come il riconoscimento dei ricavi per gli accordi a più elementi. Di conseguenza, lo IASB e il FASB hanno avviato un progetto congiunto per chiarire i principi per il riconoscimento delle entrate e per sviluppare uno standard comune di entrate per IFRS e US GAAP che<sup>42</sup>:

- rimuove le incoerenze e le carenze nelle attuali esigenze di entrate;
- fornisce un quadro più solido per affrontare le entrate questioni;
- Migliora la comparabilità delle pratiche di riconoscimento delle entrate tra entità, settori, giurisdizioni e mercati dei capitali;
- fornisce informazioni utili agli utilizzatori dei bilanci attraverso migliori requisiti di informativa;
- semplifica la preparazione dei rendiconti finanziari riducendo il numero di requisiti a cui un'entità deve fare riferimento.

Il 19 dicembre 2008 L'International Accounting Standards Board e l'US Financial Accounting Standards Board hanno pubblicato per un commento pubblico un documento di discussione (DP) sul riconoscimento delle entrate.

La PS propone un modello unico di riconoscimento dei ricavi basato sul contratto.

Il modello si applicherebbe in generale ai contratti con i clienti, anche se potrebbero essere esclusi i contratti relativi a strumenti finanziari, assicurazioni e leasing<sup>43</sup>.

Secondo il modello proposto, i ricavi sarebbero riconosciuti sulla base di aumenti della posizione netta di un'entità in un contratto con un cliente.

Per quanto concerne la rilevazione delle entrate, la PS afferma: nel modello proposto, i ricavi sono rilevati quando aumenta l'attività contrattuale o diminuisce la

---

<sup>42</sup> Discussion Paper *Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers* published Comment deadline 19 June 2009

<sup>43</sup> Acunzo G., IFRS 15: Il nuovostandard per la revenue recognition –overview ed esempi illustrativi., EY 2017

responsabilità contrattuale (o una combinazione delle due). Ciò si verifica quando un'entità esegue soddisfacendo un'obbligazione nel contratto.

Per quanto riguarda la misurazione delle entrate, la PS afferma: I consigli di amministrazione propongono che gli obblighi di performance inizialmente dovrebbero essere misurati al prezzo di transazione. Se un contratto comprende più di una performance obligation, un'entità assegnerebbe il prezzo di transazione alle performance obligations sulla base dei relativi prezzi di vendita standal dei beni e dei servizi sottostanti tali obblighi di performance.

La successiva valutazione delle performance obligations dovrebbe descrivere la diminuzione dell'obbligo dell'entità di trasferire beni e servizi al cliente.

Quando un'obbligazione di rendimento è soddisfatta, l'ammontare delle entrate riconosciute è l'importo del prezzo di transazione che è stato assegnato all'obbligazione di prestazione soddisfatta al momento del contratto. Di conseguenza, l'ammontare totale delle entrate che un'entità riconosce nel corso della durata del contratto è pari al prezzo della transazione.

Una prima data importante è il 24 giugno 2010 anno in cui lo IASB e il FASB hanno pubblicato congiuntamente per un commento pubblico un progetto di esposizione (ED) sui ricavi da contratti con i clienti.

Il principio fondamentale proposto nell'ED richiederebbe a un'entità di riconoscere le entrate per rappresentare il trasferimento di beni o servizi ai clienti in un importo che riflette il corrispettivo che si aspetta di ricevere in cambio di tali beni o servizi.

Per applicare tale principio, un'entità:

- Identifica il/i contratto/i con un cliente. Normalmente ogni transazione di entrate è un singolo contratto, ma a volte gli elementi di un contratto a più elementi devono essere contabilizzati separatamente o, meno comunemente, due contratti sono combinati.
- Identificare gli obblighi di prestazione separati nel contratto. Se un'entità promette di fornire più di un bene o servizio, terrà conto di ciascun bene o servizio promesso come obbligo di prestazione distinto solo se il bene o il servizio è distinto - cioè, è o potrebbe essere venduto separatamente.
- Determina il prezzo della transazione. Il prezzo di transazione è l'ammontare ponderato in base alle probabilità che un'entità si aspetta di ricevere. Ciò terrà conto della recuperabilità, del valore temporale del denaro, del valore equo del corrispettivo di non-cash e del corrispettivo spettante a un cliente.

- Allocare il prezzo di transazione agli obblighi di prestazione separati in proporzione ai prezzi di vendita stand alone dei beni o dei servizi alla base di ciascuna performance obligation.
- Riconoscimento delle entrate quando l'entità soddisfa ogni obbligo di prestazione trasferendo il bene o il servizio promesso al cliente. Un contratto per lo sviluppo di un bene (ad esempio, costruzione, produzione e software personalizzato) darebbe luogo a un riconoscimento continuo dei ricavi solo se il cliente controlla l'asset nel momento in cui viene sviluppato.

L'ED specifica anche la contabilizzazione dei costi di commessa. I costi per l'ottenimento di un contratto sono addebitati a spese quando sostenuti.

Se i costi sostenuti per l'adempimento di un contratto non sono idonei per la capitalizzazione in conformità con altri standard un'entità dovrebbe rilevare un'attività solo se tali costi: fanno riferimento direttamente a un contratto, oppure, se generano o migliorano le risorse dell'entità che saranno utilizzate per soddisfare gli obblighi di performance in futuro.

Per molteplici organizzazioni aziendali il nuovo approccio non cambierà la quantità o la tempistica del riconoscimento dei ricavi. Tuttavia, in alcuni casi potrebbe esserci un impatto significativo<sup>44</sup>.

Ad esempio, lo standard richiederebbe un riconoscimento up-front separato delle entrate derivante dalla fornitura di un telefono cellulare in bundle, senza un costo separato, come parte di un contratto per i servizi di telefonia mobile.

Un'altra tappa fondamentale è il 14 novembre 2011, in questa data lo IASB e il FASB hanno pubblicato per commentare Exposure Draft "Ricavi da contratti con clienti", un progetto di standard rivisto che converge lo standard di riconoscimento dei ricavi per IFRS e US GAAP.

Gli obiettivi del progetto di esposizione sono:

- migliorare la rendicontazione finanziaria creando un unico standard di riconoscimento dei ricavi;
- chiarire i principi per riconoscere le entrate;

---

<sup>44</sup> Discussion Paper *Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers* published Comment deadline 19 June 2009

- creare principi coerenti che possono essere applicati a varie transazioni, industrie e capitali mercati. I principi fondamentali del progetto di esposizione del 2010 sono rimasti sostanzialmente invariati.

Tuttavia, i consigli hanno chiarito e semplificato la proposta in una serie di settori: ammissione del principio per l'individuazione di obblighi di prestazione separati in un contratto; aggiunta di criteri per determinare quando un'obbligazione di rendimento è soddisfatta nel tempo e, quindi, quando le entrate sono riconosciute tempo; semplificare la misurazione del prezzo della transazione. Inoltre, allineare la contabilità per le garanzie sui prodotti più strettamente con i requisiti esistenti; limitare l'ambito del test oneroso; adattare gli espedienti pratici per l'applicazione retrospettiva delle proposte e, infine, specificare l'informativa richiesta per i bilanci finanziari intermedi. Commento lettere sul progetto di esposizione rivisto sono dovuti entro il 13 marzo 2012.

Il 28 maggio 2014 l'International Accounting Standard Board (IASB) ha pubblicato i suoi nuovi ricavi Standard, IFRS 15 'Ricavi da contratti con i clienti'.

Allo stesso tempo, il Financial Accounting Standards Board (FASB), con sede negli Stati Uniti, ha pubblicato il suo equivalente standard di ricavi, ASU 2014-09 "Entrate da contratti con i clienti".

Gli standard sono il risultato di un progetto di convergenza tra due commissioni.

L'IFRS 15 specifica come e quando un reporter IFRS riconoscerà le entrate e imporrà a tali entità di fornire agli utilizzatori di bilanci informazioni più rilevanti e informative.

Il principio sostituisce lo IAS 18 "Entrate", lo IAS 11 "Contratti di costruzione" e una serie di interpretazioni relative alle entrate.

L'applicazione dello standard è obbligatoria per tutti i reporter IFRS e si applica a quasi tutti i contratti con i clienti: le principali eccezioni sono i leasing, gli strumenti finanziari e i contratti assicurativi.

Il progetto di entrate comuni è iniziato nel 2002 e gli obiettivi principali del progetto erano: eliminare le incoerenze e le carenze delle esigenze di entrate esistenti; fornire un quadro più solido per affrontare le questioni relative alle entrate; Migliorare la comparabilità delle pratiche di riconoscimento dei ricavi tra entità, giurisdizioni e mercati dei capitali; fornire informazioni più utili agli utenti dei rendiconti finanziari attraverso migliori requisiti di informativa e semplificare la preparazione dei

rendiconti finanziari riducendo il numero di requisiti a cui i redattori devono fare riferimento.

Il primo documento di discussione è stato pubblicato nel dicembre 2008 e la prima Exposure Draft è stata pubblicata nel giugno 2010.

Successivamente al periodo le commissioni hanno deciso di riesporre le proposte aggiornate.

Una seconda bozza di esposizione è stata pubblicata nel novembre 2011.

I consigli di amministrazione hanno ricevuto molti commenti da parte degli intervistati e si sono impegnati in ampie attività di sensibilizzazione sulle loro proposte, che sono state tutte prese in considerazione nelle loro ri-deliberazioni. Questi hanno portato ad alcuni importanti cambiamenti negli standard finali.

Per quanto concerne l'ambito di applicazione IFRS 15 i ricavi da contratti con i clienti si applicano a tutti i contratti con i clienti ad eccezione di: leasing nell'ambito dello IAS 17 Leasing; strumenti finanziari e altri diritti o obbligazioni contrattuali nell'ambito di applicazione dell'IFRS 9 Strumenti finanziari, IFRS 10 Bilancio consolidato, IFRS 11 Accordi a controllo congiunto, IAS 27 Bilancio separato e IAS 28 Partecipazioni in società collegate e joint venture; contratti assicurativi nell'ambito di applicazione dell'IFRS 4 Contratti assicurativi; e gli scambi non monetari tra entità nella stessa linea di business per facilitare le vendite ai clienti o potenziali clienti.

Il nuovo standard prevede un modello in cinque passaggi basato su principi da applicare a tutti i contratti con i clienti.

Le cinque fasi sono: Identificare il contratto con il cliente; Identificare gli obblighi di esecuzione nel contratto; Determinare il prezzo della transazione; Allocare il prezzo della transazione alle obbligazioni di performance nei contratti e riconoscere le entrate quando (o come) l'entità soddisfa un obbligo di prestazione.

Esiste una nuova guida per stabilire se le entrate devono essere riconosciute in un determinato momento o nel tempo, il che sostituisce la precedente distinzione tra beni e servizi.

Dove le entrate sono variabili, una nuova soglia di riconoscimento è stata introdotta dallo standard. Questa soglia richiede che gli importi variabili siano inclusi nelle entrate solo se, e nella misura in cui, è altamente probabile che in futuro non si verificherà un'inversione significativa delle entrate a seguito di una nuova stima. Tuttavia, viene applicato un approccio diverso per le royalty e le royalties basate

sull'utilizzo da licenze di proprietà intellettuale; per tali royalties, le entrate sono riconosciute solo quando si verifica la vendita o l'utilizzo sottostanti.

Lo standard fornisce indicazioni dettagliate su varie questioni, quali l'individuazione di distinti obblighi di rendimento, la contabilizzazione delle modifiche contrattuali e la contabilizzazione del valore temporale del denaro.

Le indicazioni dettagliate sull'implementazione sono incluse su argomenti come le vendite con diritto di recesso, opzioni per i clienti per beni o servizi aggiuntivi, considerazioni principali contro agenti, licenze e accordi di fatturazione.

Il principio introduce inoltre nuovi orientamenti sui costi per l'adempimento e l'ottenimento di un contratto, specificando le circostanze in cui tali costi dovrebbero essere capitalizzati. I costi che non soddisfano i criteri devono essere spesi quando sostenuti.

Lo standard introduce nuovi, maggiori requisiti per la divulgazione delle entrate nei rendiconti finanziari di un reporter IFRS<sup>45</sup>.

L'IFRS 15 deve essere applicato nel primo bilancio annuale di IFRS di un'entità per gli esercizi che hanno inizio il o dopo il 1 ° gennaio 2017.

L'applicazione dello standard è obbligatoria e l'adozione anticipata è consentita.

Un'entità che sceglie di applicare l'IFRS 15 prima del 1 ° gennaio 2017 deve rivelare questo fatto.

La data effettiva del 2017 è stata scelta, in parte, per consentire alle entità di tempo di apportare modifiche ai sistemi e ai processi che potrebbero essere necessari per conformarsi al nuovo standard.

L' 11 settembre 2015 L'International Accounting Standards Board (IASB) ha pubblicato la "Data di efficacia dell'IFRS 15" posticipando la data di efficacia dell'IFRS 15 "Ricavi da contratti con i clienti" al 1° gennaio 2018. L'applicazione anticipata dell'IFRS 15 continua ad essere consentita.

Il 28 maggio 2014 lo IASB ha emesso l'IFRS 15 con una data di efficacia del 1° gennaio 2017 con applicazione anticipata consentita. Dopo aver emesso il nuovo standard di ricavi, che è sostanzialmente uguale al ricavo ASU 2014-09 di FASB da Contratti con i clienti, lo IASB e il FASB hanno costituito il gruppo di risorse di

---

<sup>45</sup> Exposure Draft ED/2010/6 *Revenue from Contracts with Customers* published Comment deadline 22 October 2010

transizione del reddito congiunto per supportare l'implementazione del nuovo standard.

A seguito delle discussioni del gruppo di risorse, lo IASB ha proposto alcune modifiche mirate all'IFRS 15. Poiché alcune entità potrebbero voler applicare queste modifiche contemporaneamente alla prima applicazione dell'IFRS 15, lo IASB ha deciso di posticipare la data di efficacia dello standard di un anno per fornire ulteriore tempo a queste entità per implementare lo standard modificato.

La FASB ha emesso un'ASU rinviando la data effettiva del suo standard di ricavi ad agosto 2015.

Sono state effettuate alcune modifiche le quali oggi mirano semplicemente a rettificare la data di efficacia obbligatoria dell'IFRS 15 a partire dagli esercizi che hanno inizio dal primo gennaio 2017 o da inizio a inizio anno o dopo 1 ° gennaio 2018.

L'applicazione anticipata dell'IFRS 15 continua ad essere consentita.

Le entità continuano inoltre a essere autorizzate a scegliere se applicare il principio in modo retrospettivo ad ogni esercizio precedente presentato o retrospettivamente con l'effetto cumulativo di applicare inizialmente il principio riconosciuto alla data della domanda iniziale.

Il 12 aprile 2016 L'International Accounting Standards Board (IASB) ha pubblicato i chiarimenti finali all'IFRS 15 "Ricavi da contratti con i clienti".

Le modifiche sono efficaci per i bilanci annuali che hanno inizio dal 1 ° gennaio 2018 o successivamente (stessa data di efficacia dell'IFRS 15).

Il 28 maggio 2014 lo IASB ha emesso l'IFRS 15 Ricavi da contratti con i clienti.

Dopo aver emesso il nuovo standard di ricavi, che è sostanzialmente identico al ASU 2014-09 del FASB, lo IASB e il FASB hanno costituito il Gruppo congiunto Revenue Transition Resource Group (TRG) per supportare l'implementazione del nuovo standard. La maggior parte dei problemi discussi dal TRG è stata risolta senza la necessità di attività di impostazione standard. Tuttavia, sono stati identificati cinque argomenti (identificazione degli obblighi di prestazione, considerazioni principali rispetto agli agenti, concessione di licenze, riscossione e misurazione non in contanti) che richiedono l'esame da parte delle commissioni.

Dopo aver considerato i cinque argomenti e gli eventuali accorgimenti pratici, lo IASB ha proposto nel luglio 2015 emendamenti mirati in tre aree dell'IFRS 15 nonché alcune misure di transizione<sup>46</sup>.

Le proposte nel progetto di esposizione sono state ora finalizzate.

Le modifiche delle Clausole di chiarimento all'IFRS 15 "Ricavi da contratti con clienti" riguardano tre dei cinque argomenti identificati (identificazione degli obblighi di rendimento, principali rispetto a considerazioni sugli agenti e licenze) e forniscono alcune misure di transizione per i contratti modificati e i contratti completati.

Lo IASB ha concluso che non era necessario modificare l'IFRS 15 per quanto riguarda l'esigibilità o la misurazione del corrispettivo non in contanti. In tutte le sue decisioni, lo IASB ha considerato la necessità di bilanciare le entità di aiuto con l'implementazione dell'IFRS 15 e di non interrompere il processo di implementazione. L'IFRS 15 richiede a un'entità di identificare le obbligazioni di performance sulla base di specifici beni o servizi promessi. Per chiarire il concetto di "distinto", lo IASB ha aggiunto il chiarimento che l'obiettivo della valutazione della promessa di trasferire beni o servizi a un cliente è determinare se la natura della promessa, nel contesto del contratto, è trasferire ciascuno di tali beni o servizi singolarmente.

Quando un'altra parte è coinvolta nella fornitura di beni o servizi a un cliente, l'IFRS 15 richiede all'entità di determinare se è il principale nella transazione o l'agente in base al fatto che controlli i beni o servizi prima che siano trasferiti al cliente.

Per chiarire come valutare il controllo, lo IASB ha modificato ed esteso la guida all'applicazione su questo tema, e in particolare sottolinea: un'entità determina se è un principal o un agente per ciascun bene o servizio specificato promesso al cliente e potrebbe essere un capitale per alcuni beni o servizi specifici e un agente per conto terzi; che gli indicatori forniti per valutare il controllo non sono un elenco conclusivo; e che gli indicatori forniti possano essere più o meno rilevanti per la valutazione del controllo a seconda della natura del bene o servizio specificato e dei termini e delle condizioni del contratto in modo che i diversi indicatori possano fornire prove più convincenti in alcuni contratti rispetto ad altri<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup> IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers* issued Effective for an entity's first annual IFRS financial statements for periods beginning on or after 1 January 2017

<sup>47</sup> Exposure Draft ED/2011/6 *Revenue from Contracts with Customers* published (re-exposure) Comment deadline 13 March 2012

Nella casistica del licensing quando un'entità concede una licenza a un cliente che è distinta da altri beni o servizi promessi, l'entità deve determinare se la licenza è trasferita in un determinato momento o nel tempo in base al fatto che il contratto richieda all'entità di intraprendere attività che influisce in modo significativo sulla proprietà intellettuale a cui il cliente ha diritti.

Per chiarire quando le attività di un'entità influenzano in modo significativo la proprietà intellettuale, lo IASB ha modificato la guida all'applicazione e sottolinea che le attività influenzano significativamente la proprietà intellettuale se si prevede che le attività cambino significativamente la forma o la funzionalità della proprietà intellettuale; o la capacità del cliente di trarre beneficio dalla proprietà intellettuale è sostanzialmente derivata o dipendente da tali attività. Inoltre, lo IASB ha esteso la guida all'applicazione per quanto riguarda l'applicazione del vincolo delle royalties. Sollievo dalla transizione.

Lo IASB ha fornito due ulteriori accorgimenti pratici (entrambi facoltativi): Un'entità non ha bisogno di riformulare i contratti che sono stati completati all'inizio del primo periodo presentato (per le entità che utilizzano solo il metodo retrospettivo completo). Inoltre, per i contratti che sono stati modificati prima dell'inizio del primo periodo presentato, un'entità non ha bisogno di rieseguire il contratto retroattivamente, ma deve invece riflettere l'effetto complessivo di tutte le modifiche che avvengono prima dell'inizio del primo periodo presentato (anche per le entità che riconoscono l'effetto cumulativo dell'applicazione iniziale della norma alla data della domanda iniziale)

Un membro del consiglio ha votato contro la pubblicazione degli emendamenti. Questo membro del consiglio di amministrazione supporta tutti i chiarimenti e gli ulteriori provvedimenti di transizione, ma non concorda con la proposta di richiedere all'entità di applicare gli emendamenti in modo retrospettivo come se tali emendamenti fossero stati inclusi nell'IFRS 15 alla data della domanda iniziale in quanto ciò sarebbe incoerente applicazione dell'IFRS 15. Interazione con il FASB Il FASB ha adottato un approccio più frammentario per modificare lo standard di reddito e ha deciso di pubblicare emendamenti più ampi. Le modifiche finali agli orientamenti applicativi sulle considerazioni principali contro gli agenti sono state pubblicate a marzo 2016, gli emendamenti sull'individuazione degli obblighi di rendimento e delle licenze sono attesi a breve, e successivamente altri emendamenti di ambito ristretto e accorgimenti pratici sulla transizione. Inoltre, mentre lo IASB ha annunciato che non parteciperà più alle riunioni del TRG in quanto ritiene che le parti interessate debbano sapere di poter

continuare il loro processo di implementazione con la certezza che l'IFRS 15 non sarà soggetto a ulteriori cambiamenti, ha dichiarato il FASB a febbraio continuerà ad affrontare i problemi di attuazione e ha programmato tre riunioni del TRG per il 2016.

#### 2.1.9 Punti fondamentali dell'IFRS 15

La finalità dell'IFRS 15 è definire i principi che l'entità deve applicare per fornire agli utilizzatori del bilancio informazioni utili sulla natura, l'importo, la tempistica e il grado di incertezza dei ricavi e dei flussi finanziari provenienti dal contratto con il cliente<sup>48</sup>.

Il principio essenziale del presente Principio è che l'entità deve rilevare i ricavi in modo che il trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi sia espresso in un importo che rifletta il corrispettivo a cui l'entità si aspetta di avere diritto in cambio dei beni o servizi.

Nell'applicare il presente Principio l'entità deve tenere in considerazione i termini del contratto e tutti i fatti e le circostanze pertinenti.

L'entità deve implementare Principio, compreso l'uso di eventuali espedienti pratici, in maniera uniforme ai contratti con caratteristiche analoghe e in circostanze analoghe. Il Principio specifica la contabilizzazione del singolo contratto con il cliente. Tuttavia, come espediente pratico, l'entità può implementare il Principio a un portafoglio di contratti con caratteristiche analoghe, se l'entità si aspetta ragionevolmente che gli effetti sul bilancio dell'applicazione del presente Principio al portafoglio non differiscano in misura sostanziale dall'applicazione del presente Principio ai singoli contratti (o obbligazioni di fare) del portafoglio.

Rispetto alla contabilizzazione del portafoglio l'entità deve utilizzare stime e ipotesi che rispecchino le dimensioni e la composizione del portafoglio.

L'entità deve implementare l'IFRS15 alla totalità dei contratti con i clienti, fatta eccezione per: i contratti di leasing rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 16 *Leasing*; i contratti assicurativi rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 4 *Contratti assicurativi*; gli strumenti finanziari e altri diritti e obbligazioni contrattuali rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 9 *Strumenti finanziari*, IFRS 10 *Bilancio consolidato*, IFRS 11 *Accordi a controllo congiunto*, IAS 27 *Bilancio separato* e IAS 28 *Partecipazioni in società collegate e joint venture* e gli scambi non monetari tra entità dello stesso ramo di attività per agevolare le vendite a clienti o

---

<sup>48</sup> <https://www.bdo.it/getattachment/c24b2573-0415-4e2c-ad76-4b5d2262d1bf/attachment.aspx>

potenziali clienti. Per esempio, il presente Principio non si applica al contratto stipulato tra due compagnie petrolifere per lo scambio di petrolio inteso a soddisfare la domanda dei clienti in specifici luoghi diversi in maniera tempestiva.

L'entità deve applicare il presente Principio al solo se la controparte è un cliente.

Il cliente è la parte che ha stipulato il contratto con l'entità per ottenere in cambio di un corrispettivo beni o servizi che sono il risultato delle attività ordinarie dell'entità.

La controparte del contratto non è un cliente se, per esempio, ha stipulato con l'entità un contratto per partecipare a un'attività o un processo in cui le parti del contratto condividono i rischi e i benefici derivanti dall'attività o processo e non per ottenere il risultato delle attività ordinarie dell'entità.

Il contratto con il cliente può rientrare in parte nell'ambito di applicazione del presente Principio e in parte nell'ambito di applicazione degli altri Principi.

Se gli altri Principi specificano le modalità di separazione e/o di valutazione iniziale di una o più parti del contratto, l'entità deve in primis applicare le disposizioni sulla separazione e/o sulla valutazione contenute in detti Principi.

L'entità deve escludere dal prezzo dell'operazione l'importo della parte (o delle parti) del contratto valutata inizialmente conformemente agli altri Principi.

Se gli altri Principi non specificano le modalità di separazione e/o di valutazione iniziale di una o più parti del contratto, l'entità deve applicare il presente Principio per separare e/o valutare inizialmente la parte (o le parti) del contratto.

Il presente Principio specifica la contabilizzazione dei costi incrementali sostenuti per l'ottenimento di un contratto con il cliente e dei costi sostenuti per dare esecuzione al contratto con il cliente, se tali costi non rientrano nell'ambito di applicazione di un altro Principio.

L'obiettivo dello standard contabile internazionale IFRS 15 è quello di stabilire i principi che le società sono obbligate a seguire al fine di determinare i ricavi da contratti con i clienti. Sono specificati i principi circa la tempistica, la natura, l'incertezza e l'ammontare delle entrate che derivano dalla stipulazione di un contratto. Nell'emanazione del presente standard si specifica che dal suo quadro di riferimento, il quale ha il fine di omogeneizzare la rilevazione dei ricavi nei contratti commerciali, sono esclusi i contratti di leasing, quelli assicurativi e gli strumenti finanziari. Come anticipato il presente standard sostituisce lo IAS 11 e lo IAS 18; questo significa che vi è stata la necessità di implementare due concezioni diverse nello stesso standard.

Il principio contabile IFRS 15 definisce la rilevazione dei ricavi secondo due approcci:

La rilevazione puntuale e la rilevazione graduale nel tempo.

Più semplicemente il primo approccio sostituisce, nel concetto, lo IAS 18 mentre il secondo approccio sostituisce lo IAS 11.

L'elemento principale dello standard IFRS 15 rispetto ai suoi "antenati" è la diversa visione del trasferimento del bene/servizio. Prima il criterio alla base della rilevazione del ricavo era il trasferimento del rischio e del beneficio associati al bene / servizio, ora il ricavo si rileva quando ne viene trasferito il controllo. Il presente principio ha prestato maggior attenzione anche all'informativa che l'azienda è obbligata a fornire nelle note di bilancio e di allegato. L'informativa ha lo scopo di fornire agli utilizzatori del bilancio maggiore chiarezza sui contratti in essere dell'azienda; in particolar modo l'informativa dovrà fornire maggiori note sia in termini quantitativi, sia in termini qualitativi<sup>49</sup>.

#### 2.1.10 Rilevazione del ricavo attraverso lo standard IFRS15

Lo standard disciplina la rilevazione dei ricavi partendo da un'analisi del contratto secondo una metodologia sviluppata in cinque step:

1. Identificazione del contratto con il cliente L'IFRS 15 si può applicare unicamente quando entrambe le parti hanno accettato il contratto stipulato e si impegnano a rispettarlo, ad adempiere ai propri obblighi. Il contratto non ha una forma riconosciuta: può essere scritto, verbale od implicito; l'importante è che nessuna delle parti coinvolte nel contratto ne possa uscire senza subire una penale.

2. Identificazione degli impegni e delle prestazioni previsti dal contratto L'impegno contrattuale è definito come la promessa di trasferimento del controllo di un bene / servizio; l'azienda deve essere in grado di identificare quali sono i suoi diritti e quali siano quelli del suo cliente relativamente alla fornitura di beni o alla prestazione di servizi.

3. Identificazione dell'ammontare della transazione L'azienda deve essere nella condizione per la quale è in grado di identificare quali siano i termini di pagamento relativi ai beni o servizi trasferiti. Dal contratto si deve essere in grado di comprendere il prezzo della transazione. Esso può contenere diverse variabili quali degli scambi non monetari, degli sconti, bonus, royalties. Se il contratto contiene delle variabili (bonus, sconti, rimborsi, incentivi, ecc.) l'azienda deve avere sufficienti dati al fine di poter

---

<sup>49</sup> Ricavi\_New.pdf

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/it/Documents/finance/IFRS%2015->

stimare il prezzo al quale essa ne è intitolata. Per stimare il prezzo si hanno due differenti metodologie.

La prima tecnica è chiamata “Expected Value” ed è basata sulle stime di probabilità che un evento stipulato nel contratto si avveri. Questa metodologia di stima deve essere usata quando l’azienda stipula diversi contratti i quali hanno caratteristiche simili. La seconda tecnica per predire l’ammontare del ricavo al quale si è intitolati è chiamata “Most Likely Amount”; essa è da usare quando, in un contratto, si hanno poche, differenti, situazioni possibili. Attraverso questa metodologia si deve comprendere / determinare quale sia l’evento che si realizzerà con maggior probabilità e prendere in considerazione il prezzo determinato per quell’evento<sup>50</sup>.

4. Allocare il ricavo alla corrispettiva prestazione Quando in un contratto si hanno diverse obbligazioni si ha il dovere di allocare/suddividere il prezzo di transazione rilevato ad ogni obbligazione presente nel contratto. Se non si è in grado di suddividere il prezzo di transazione fra le varie obbligazioni, lo standard IFRS 15, specifica 3 possibili metodologie per stimare l’importo di ogni singola obbligazione:

- Adjusted market assessment approach L’azienda valuta il mercato nel quale commercializza il suo prodotto (o servizio) ed effettua una stima di quanto il cliente sia disposto a pagare il prodotto / servizio.
- Expected cost plus margin approach L’azienda può prevedere i costi (futuri) che dovrà sostenere al fine di poter soddisfare l’obbligazione ed aggiungerci il suo margine di utile. Dalla previsione dei costi, aggiungendoci il margine di utile, si può stabilire il prezzo di transazione.
- Residual approach L’ultima metodologia è da usare unicamente quando, in un contratto, si è riusciti a suddividere il prezzo di transazione unicamente ad una parte delle obbligazioni; per le obbligazioni rimanenti, dal prezzo di transazione totale pattuito nel contratto, si deducono i prezzi delle obbligazioni già valutate singolarmente.

L’approccio residuale è da attuare unicamente quando si è in 2 condizioni ben distinte:

- L’azienda vende il prodotto / servizio a clienti differenti ed il suo corrispettivo è molto variabile (non si ha un prezzo di vendita “storico” ben definito);
- l’azienda non ha ancora fissato il prezzo di transazione per quel determinato bene / servizio.

---

<sup>50</sup> <http://www.ipsoa.it/documents/bilancio-e-contabilita/principi-contabili-nazionali-e-internazionali/quotidiano/2016/11/18/ifrs-15-ricavi-in-vigore-i-nuovi-principi-di-rilevazione>

5. Rilevare il ricavo in base alla prestazione effettuata L'ultimo passo della metodologia sviluppata è quello della rilevazione del ricavo.

Il ricavo si rileva contabilmente quando il controllo del bene / servizio è stato trasferito al cliente.

Il controllo può essere trasferito “nel tempo” (over time), ovvero durante un lungo arco di tempo, oppure “ad un determinato momento” (at a point in time), ovvero alla realizzazione di una condizione ben determinata. Per comprendere se il controllo è trasferito over time oppure at a point in time lo standard contabile propone una soluzione molto semplice.

L'azienda deve stabilire se il trasferimento del controllo avviene su un arco di tempo variabile; se così non fosse il trasferimento è determinato, di default, ad un determinato momento<sup>51</sup>.

#### 2.1.11 Aspetti fiscali dell'IFRS 15

Se l'una o l'altra parte del contratto ha adempiuto le sue obbligazioni, l'entità deve presentare il contratto nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria come attività derivante da contratto o passività derivante da contratto, in funzione del rapporto tra la prestazione dell'entità e il pagamento del cliente. L'entità deve presentare separatamente come credito i diritti incondizionati al corrispettivo.

Se il cliente paga il corrispettivo o se l'entità ha diritto ad un importo del corrispettivo che è incondizionato (ossia un credito), prima di trasferire al cliente il bene o servizio l'entità deve presentare il contratto come passività derivante da contratto nel momento in cui è effettuato il pagamento o (se precedente) nel momento in cui il pagamento è dovuto. La passività derivante da contratto è l'obbligazione dell'entità di trasferire al cliente beni o servizi per i quali l'entità ha ricevuto dal cliente un corrispettivo (o per i quali è dovuto l'importo del corrispettivo).

Se l'entità adempie l'obbligazione trasferendo beni o servizi al cliente prima che quest'ultimo paghi il corrispettivo o prima che il pagamento sia dovuto, l'entità deve presentare il contratto come attività derivante da contratto, ad esclusione degli importi presentati come crediti. L'attività derivante da contratto è il diritto dell'entità di ottenere il corrispettivo per beni o servizi da essa trasferiti al cliente. L'entità deve verificare se l'attività derivante da contratto ha subito una riduzione di valore in conformità all'IFRS

---

<sup>51</sup> Acunzo G., IFRS 15: Il nuovo standard per la revenue Recognition., EY 2015

9. La riduzione di valore dell'attività derivante da contratto deve essere valutata, presentata ed esposta allo stesso modo dell'attività finanziaria rientrante nell'ambito di applicazione dell'IFRS 9.

Per credito si intende il diritto incondizionato dell'entità al corrispettivo. Il diritto al corrispettivo è incondizionato se per rendere dovuto il pagamento del corrispettivo è necessario solo il trascorrere del tempo. Per esempio, l'entità rileva il credito se detiene un diritto attuale al pagamento, anche se l'importo può essere oggetto di rimborso in futuro. L'entità deve contabilizzare il credito conformemente all'IFRS 9. Al momento della rilevazione iniziale del credito derivante dal contratto con il cliente, l'eventuale differenza tra la valutazione del credito conformemente all'IFRS 9 e il corrispondente importo dei ricavi rilevati deve essere presentata come spesa (per esempio, a titolo di perdita per riduzione di valore).

Il presente Principio usa i termini «attività derivante da contratto» e «passività derivante da contratto», ma nulla impedisce all'entità di utilizzare altri termini nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria per designare detti elementi. Se utilizza termini diversi per l'attività derivante da contratto, l'entità deve fornire agli utilizzatori del bilancio informazioni sufficienti per distinguere tra i crediti e le attività derivanti da contratto<sup>52</sup>.

---

<sup>52</sup> [http://www.revisorionline.it/IAS\\_IFRS/ifrs15.htm#espo](http://www.revisorionline.it/IAS_IFRS/ifrs15.htm#espo)

## CAPITOLO III

### 3.1 PRESENTAZIONE AZIENDA

#### 3.1.1 Descrizione dell'azienda oggetto del caso di studio

Al fine di predisporre un'analisi empirica relativa ad una transizione dai principi contabili OIC<sup>53</sup> agli IAS/IFR<sup>54</sup> relativamente ai ricavi ho cercato di individuare una società di servizi software che avesse anche contratti di durata pluriennale. Il caso di studio è stato quindi sviluppato sulla società Expert System S.p.A., Gruppo attivo nell'offerta di servizi di ricerca semantica con sede a Modena e quotata sul mercato AIM (di seguito anche la "Società" o la "Target" o "ES").

Expert System è un gruppo multinazionale, come si vedrà nel prosieguo, che ha le principali filiali in Francia, Stati Uniti e Spagna. Si precisa pertanto che prima di delineare l'ambito applicativo del caso di studio, e quindi il soggetto dell'analisi, verranno individuati i criteri contabili di Gruppo valutando se gli effetti che si studieranno sulla Capogruppo siano meritevoli di un'attenzione specifica anche per le controllate.

Dal punto di vista metodologico per l'analisi è stato scelto un approccio di raccolta informativa attraverso fonti pubbliche e colloqui con la direzione amministrativa e non di "due diligence" con accesso diretto alle informazioni della società ai dati ed ai contratti.

Tale scelta è stata fatta anche in considerazione che Expert System ha accordi con controparti rappresentate da Uffici Governativi, alcuni Ministeri della Difesa, enti privati di rilevanza nazionale ed internazionale per i quali vi sono stringenti vincoli alla privacy etc.

Risulta pertanto essere assunta come ipotesi di lavoro la veridicità delle informazioni ricevute, così come l'interpretazione delle clausole contrattuali che la Società ha fornito e che hanno quindi determinato (o meno) i diversi trattamenti contabili previsti dall'IFRS 15 secondo l'approccio che lo scrivente ha adottato per la individuazione e determinazione dei ricavi<sup>55</sup>.

---

<sup>53</sup> Si veda CAP. II Paragrafo 2.1.6 Principi contabili OIC

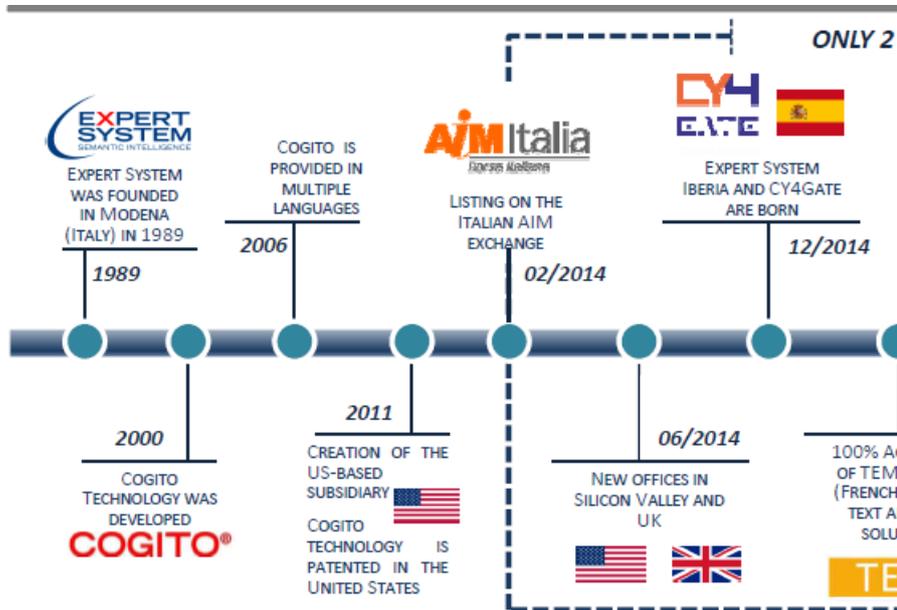
<sup>54</sup> Si veda CAP II Paragrafo 2.1.1 Principio contabile internazionale: IFRS 15

<sup>55</sup> Si veda CAP III Paragrafo 3.3

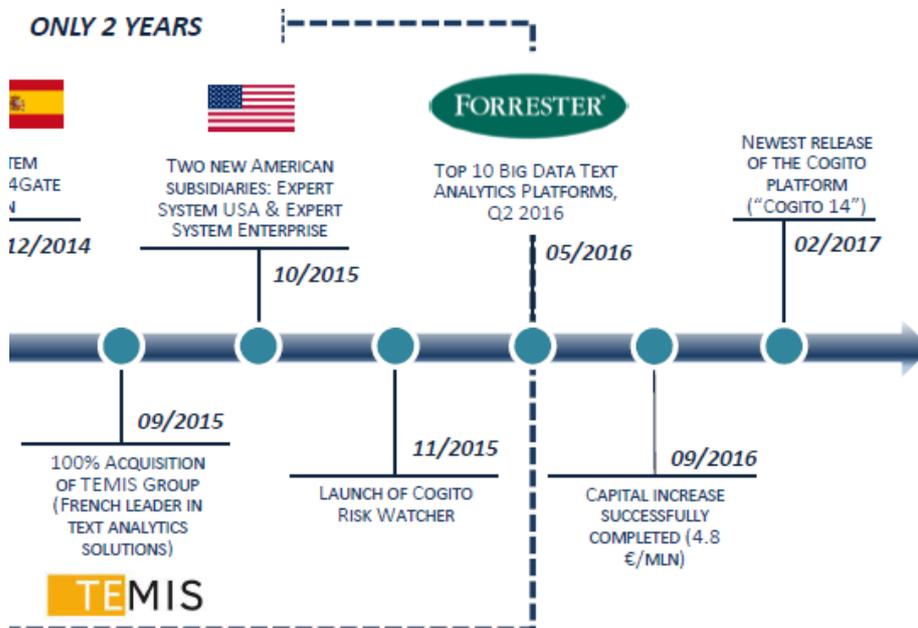
### 3.1.2 L’Azienda e la sua storia

#### 3.1.2.1 Milestone principali eventi della Target<sup>56</sup>

Periodo dal 1989 al 2015 la crescita interna



Periodo dal 2015 ad oggi la crescita esterna



<sup>56</sup> Fonte Website [www.expertsystem.com](http://www.expertsystem.com) Sezione Investor Relations

### 3.1.2.2 La Storia dell'Azienda e la nascita del Gruppo

La Società è denominata "Expert System S.p.A." ed è costituita in forma di società per azioni. La Società è stata costituita in data 5 novembre 1999 in forma di società per azioni e dal 2012 è iscritta nel Registro delle Imprese di Trento con il numero 02608970360, R.E.A. n. 212386..

La Società ha sede a Rovereto (TN), Via Fortunato Zeni 8, numero di telefono +39 059 894011. Il sito internet della Società è [www.expertsystem.net](http://www.expertsystem.net).

Expert è stata costituita nel 1989 in forma di società in nome collettivo, per poi approdare alla società per azioni in data 5 novembre 1999, e dal 1992 ha iniziato a specializzarsi nella tecnologia dell'analisi linguistica e semantica lanciando il primo software denominato "Errata Corrige".

Nel 1994 la Società ha venduto – a dimostrazione dell'importanza della tecnologia sviluppata – una versione avanzata di Errata Corrige (il c.d. "correttore ortografico/grammaticale di Word" a Microsoft.

Il 30 giugno 1995 si è trasformata in società a responsabilità limitata.

Il 5 novembre 1999 la Società ha sviluppato nuovamente il proprio assetto societario diventando società per azioni. Nel medesimo anno la Società ha inoltre realizzato la prima versione della tecnologia COGITO e iniziato a privilegiare un orientamento business to business.

Nel 2004 la Società ha costituito COGITO S.r.l., con sede a Rovereto (TN), per favorire il processo di crescita tecnologica; la tecnologia COGITO è stata brevettata negli Stati Uniti nel 2007. Nel 2009 è stata costituita la partecipata Escogito Inc. con sede negli USA, allo scopo di sviluppare il network commerciale americano.

Il 6 aprile 2010 è stata costituita AdmantX (all'epoca Spoton S.r.l.), spin-off nel settore dell'analisi semantica applicata all'advertising on-line. Nel 2011 AdmantX è stata trasformata da società a responsabilità limitata a società per azioni.

Sempre nel 2012 è iniziato il processo di semplificazione della struttura degli assetti proprietari delle società controllate da Expert, con la fusione per incorporazione di COGITO S.r.l., di cui la Società deteneva il 100% del capitale sociale. Nel contesto di tale fusione, avvenuta il 17 dicembre 2012, la sede sociale della Società è stata trasferita da Modena a Rovereto (TN).

Il 24 maggio 2013, inoltre, si è perfezionata la fusione inversa di ES S.r.l., società già controllante Expert, in Expert stessa. L'operazione di fusione per incorporazione è stata posta in essere al fine di semplificare la struttura degli assetti proprietari di Expert,

oltre che per la riorganizzazione amministrativa, tecnica e operativa della stessa. La fusione risponde infatti a esigenze di razionale allocazione delle risorse.

Il 14 febbraio 2014 Expert System S.p.A., divenuta leader nel settore della tecnologia semantica per la gestione delle informazioni, annuncia che in data odierna *“Borsa Italiana ha ammesso alle negoziazioni le azioni Expert System su AIM Italia – Mercato Alternativo del Capitale, sistema multilaterale di negoziazione, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.”* Con questa operazione Expert System acquisisce visibilità internazionale e accede ad un mercato dei capitali progettato per il sostegno della crescita delle nostre PMI d’eccellenza. L’ammissione è avvenuta a seguito del Collocamento Riservato di n. 9.593.000 azioni ordinarie, di cui n. 5.550.000 azioni rivenienti dall’aumento di capitale della Società e n. 4.043.000 azioni poste in vendita dagli attuali azionisti della Società. Il Collocamento complessivo è stato pertanto pari ad Euro 17,3 milioni, di cui Euro 9,9 milioni in aumento di capitale. A ciò si aggiunge l’ingresso del fondo Atlante Ventures Mezzogiorno (gestito da IMI-Fondi Chiusi SGR) che ha sottoscritto, al Prezzo di IPO, un aumento di capitale di Euro 2,5 milioni ad essi dedicato, mediante conferimento di parte della sua quota nella partecipata Admantx S.p.A. La capitalizzazione della società post quotazione è pari a Euro 39,5 milioni, con un flottante superiore al 43% dell’intero capitale.

Nel febbraio 2015 Expert System annuncia *“Attraverso l’integrazione di Cogito, l’azienda, quotata sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana, entra nel “Google for Work Partner Program” come Technology Partner”*.

Questo rappresenta un passo importante verso lo sviluppo internazionale di Expert che grazie alla collaborazione con Google riesce a combinare le soluzioni di Expert System per l’accesso alle informazioni non strutturate e la gestione di big data con la potenza della piattaforma cloud di Google e insieme con lo storage su cloud e il computing su larga scala - infatti, la Google Cloud Platform offre molteplici possibilità di sviluppo – vede l’opportunità per estendere i vantaggi dell’intelligenza semantica all’analisi strategica di qualsiasi tipo di dati”.

Nel corso di settembre 2015 con il Gruppo effettua la prima operazione di crescita esterna attraverso l’acquisizione del gruppo francese TEMIS S.A., azienda francese leader in soluzioni per il text analytics con sedi anche in Germania, UK, US e Canada. TEMIS, fondata nel 2000, si avvale della tecnologia proprietaria Luxid®. Tra i propri clienti annovera importanti multinazionali (tra cui BASF, BNP Paribas, Bayer Schering Pharma, Novartis, Sanofi, Thomson Reuters, The McGraw-Hill Companies,

Editions Lefebvre-Sarrut, Bloomberg BNA) e organizzazioni internazionali come l'OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) e primarie istituzioni tra cui l'US Department of Agriculture.

Con la conclusione dell'acquisizione di TEMIS, il cui enterprise value è stato stimato in Euro 12 milioni, Expert System consolida il proprio posizionamento sui principali mercati occidentali, unendo due realtà con business complementari, e si posiziona tra i big player a livello internazionale nella tecnologia semantica per il cognitive computing con fatturato aggregato al 31 dicembre 2014 di oltre Euro 20 milioni.

Nel maggio 2016 Expert System, annuncia che la società di ricerca indipendente Forrester, globalmente riconosciuta come una delle più autorevoli nell'ambito di business e tecnologie, ha premiato le potenzialità uniche di Cogito inserendo l'azienda nell'ultimo report dedicato alle dieci migliori aziende per la big data text analytics<sup>57</sup>.

### 3.1.3 Il modello di business e i servizi offerti

#### 3.1.3.1 Il mercato in cui opera Expert System

Il Gruppo Expert System opera nel settore dello sviluppo e nella commercializzazione di prodotti software per il mercato dei "Big Data" e più precisamente nell'analisi semantica delle informazioni non strutturate.

Expert System in dettaglio sviluppa un software di text analytics e cognitive computing che, grazie ad algoritmi di intelligenza artificiale e alla capacità di comprensione del linguaggio, capiscono il significato dei testi in modo simile all'uomo.

Il software registrato dalla società è denominato Cogito e risulta essere una infrastruttura informativa sulla quale vengono sviluppati applicativi personalizzati per settore e/o cliente, come si vedrà al capitolo successivo.

La caratteristica che maggiormente differenzia il software Cogito di Expert System dai meno innovativi risiede nel fatto che le tecnologie tradizionali trattando il testo solo come una sequenza di caratteri (keyword), tramite approcci statistici o di puro machine learning, non sono in grado di capire il significato delle parole. Utilizzando Cogito, Expert System ha sviluppato una serie di prodotti che supportano le organizzazioni nella creazione del valore di business a vantaggio delle attività di gestione della conoscenza, assistenza ai clienti, intelligence e riduzione dei rischi operativi. Al centro di ogni prodotto c'è un set completo di funzionalità cognitive che aumentano la

---

<sup>57</sup> (Forrester Wave Big Data Text Analytics Platforms, Q2 2016: The 10 Providers That Matter Most And How They Stack Up).

capacità delle aziende di sfruttare la conoscenza presente in grandi volumi di informazioni non strutturate per ricavare dati strategici, automatizzare i processi basati sul trattamento delle informazioni e ridurre i rischi operativi.

Di seguito viene riportata una sintesi della piattaforma tecnologica la cui comprensione, anche se non dal punto di vista strettamente tecnico, risulta necessaria per meglio focalizzare i servizi resi, i mercati verso i quali la Expert System si rivolge e in ultima istanza il modello di generazione di ricavi (revenues recognition) e quindi le differenze contabili che possono sorgere dall'applicazione dei due set di principi.

### 3.1.3.2 La Tecnologia sviluppata da Expert System

Il I servizi erogati da Expert sono basati sulla "piattaforma di discernimento" COGITO, in grado di realizzare analisi testuali estremamente profonde, grazie all'altissimo livello di intelligenza semantica e di velocità di processamento dei dati.

Uno degli elementi più importanti di COGITO è il Sensigrafo, rete semantica sviluppata in oltre 15 anni da un team di 70 persone tra linguisti, ingegneri ed informatici.

Le potenzialità di cognitive computing alla base di Cogito (Cogito = dal latino io penso) si basano su algoritmi di intelligenza artificiale che simulano l'abilità umana di leggere e capire il linguaggio in profondità.

In particolare, Cogito

- mette a disposizione tutta la conoscenza di cui è dotato: Cogito si basa infatti su un'ampia e approfondita rappresentazione della conoscenza, immediatamente disponibile. Il centro della conoscenza di Cogito è il Sensigrafo, ovvero una mappa del linguaggio, una ricchissima rete semantica composta da un insieme di ontologie, che contiene milioni di definizioni e relazioni tra concetti.
- legge e comprende in modo simile alle persone: Cogito elimina ogni ambiguità e identifica il corretto significato di parole ed espressioni in base al contesto, così come le relazioni tra concetti differenti.
- rende utilizzabile la conoscenza ricavata dai testi: Cogito simula alcuni processi di comprensione umana, consentendo di individuare rapidamente modelli, segnali e connessioni tra i dati.
- impara dall'esperienza umana: Cogito aumenta la propria intelligenza assimilando nuova conoscenza da esperti umani e attingendo da testi scritti, così come termini gergali, slang, giochi di parole e altre sfumature del linguaggio.

Cogito è molto più di un semplice software: rappresenta un asset fondamentale che consente ad aziende e organizzazioni di ogni settore di scoprire le informazioni rilevanti, migliorare la relazione con i propri clienti e potenziare i processi decisionali. È impiegato in diversi ambiti per migliorare i processi strategici, come security e intelligence, assistenza ai clienti, analisi social, gestione della conoscenza e delle tassonomie, compliance e molti altri ancora.

L'ingente investimento in ricerca e sviluppo effettuato (equivalente ad oltre 300 anni uomo) ha fornito come risultato una suite integrata di software semantici, che permette il trattamento, la ricerca efficiente e la manipolazione accurata delle informazioni non strutturate.

Tali dati, all'interno di un'azienda, di un ente o di un'organizzazione, si possono presentare sotto diverse forme, sia a livello di fonti interne (documenti, e-mail, intranet, flussi informativi interni, contenuti per dispositivi mobili), sia di fonti esterne (pagine web, blog, forum, social network, flussi informativi esterni). COGITO, dopo aver acquisito i dati di input, li esamina anche grazie al Sensigrafo, effettuando analisi linguistiche di vario tipo (grammaticale, logica, semantica, morfologica).

Il seguente schema sintetizza graficamente la struttura di funzionamento della piattaforma semantica COGITO:



La piattaforma è composta da due principali blocchi, la rete semantica e il motore semantico, di seguito descritti:

#### *Rete Semantica*

La rete semantica di Expert è l'archivio di parole, concetti, relazioni e altre informazioni che, nel loro complesso, rappresentano la conoscenza di una lingua specifica nei suoi vari contesti. La rete semantica contiene le definizioni delle parole in una determinata lingua, nonché le relazioni intrinseche tra le parole stesse. Expert ha sviluppato una rete semantica per la lingua inglese, araba, italiana e tedesca, e sta attualmente mettendo a punto una rete semantica per il francese, lo spagnolo ed il portoghese. Inoltre, attraverso strumenti di terze parti, COGITO è in grado di gestire le altre principali lingue del mondo. Una volta costruita una rete semantica, è richiesto un minimo sforzo per il suo aggiornamento.

#### *Motore Semantico*

Il motore semantico applica "l'intelligenza" contenuta nella rete semantica ai dati non strutturati che al sistema è stato chiesto di analizzare, eseguendo l'analisi del testo e decifrando il significato delle parole nei vari contesti applicativi. L'output del motore consiste in una serie di mappe concettuali di parole, che sono utilizzate per strutturare i documenti, in modo che possano essere poi elaborati dalle applicazioni finali. Il codice di Expert non contiene alcun software open source: tutto il codice è sviluppato internamente ed è in toto di proprietà della Società. COGITO è compatibile con sistemi operativi Windows o Linux, e opera in modalità cloud; è scritto in linguaggio C++ e include moduli scritti in Java e JavaScript. La potenza di elaborazione di COGITO è linearmente proporzionale al numero di processori disponibili. La scalabilità è quindi virtualmente illimitata, dipendente dalla semplice aggiunta di ulteriori server.

Il fattore distintivo dell'architettura COGITO, che la differenzia da quelle tradizionali basate sulle parole chiave e sulla statistica, è la sua articolazione per concetti. La rete semantica della piattaforma, infatti, è rappresentabile come un enorme grafo, i cui nodi sono concetti e i cui rami sono le relazioni tra gli stessi. Tale struttura permette al Sensigrafo di operare una disambiguazione dei termini, comprendendo, dal contesto, l'esatto significato delle varie parole.

Nel complesso, il Sensigrafo contiene oltre 1 milione di concetti, più di 4 milioni di relazioni e, per incrementarne l'efficacia nei diversi ambiti contestuali, è stato dotato di una ricca varietà di verticalizzazioni, tra cui Corporate & Homeland Security, Finance, Media & Publishing, Oil & Gas, Life Sciences & Pharma, Government,

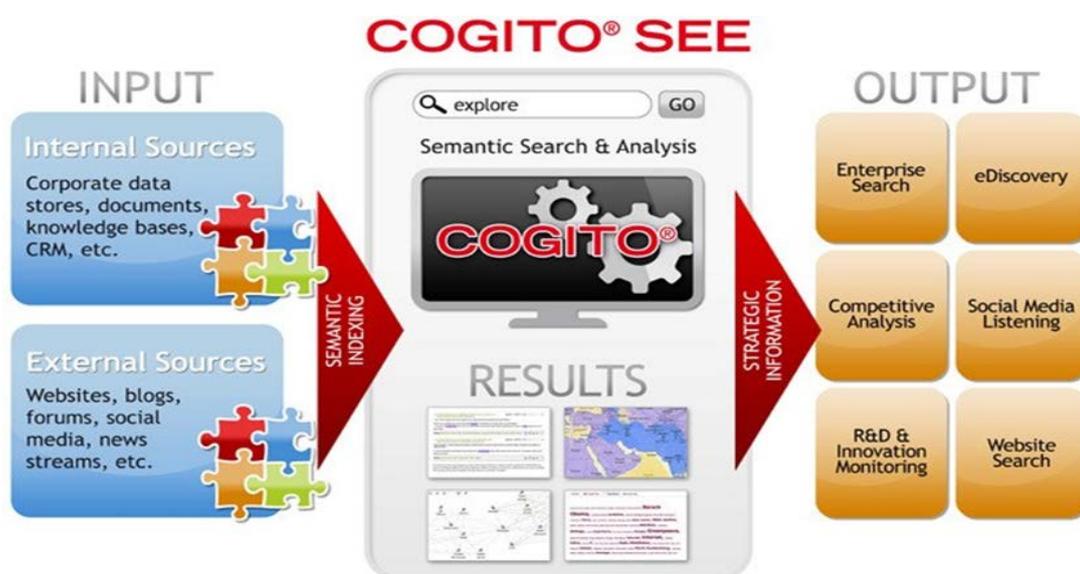
Telecommunications. Un riscontro dell'unicità di tecnologia di Expert è fornito dal fatto che la piattaforma COGITO sia brevettata negli Stati Uniti; la Società ha inoltre ottenuto un secondo brevetto relativo alla controllata AdmantX<sup>58</sup>, in merito all'applicazione della semantica al mondo dell'advertising on-line. La flessibilità della tecnologia COGITO consente numerose applicazioni dello stesso, di seguito descritte.

### 3.1.3.3 I prodotti di Expert System

#### *Settore Search & Explore*

COGITO SEE deve il suo essere innovativo alla tipologia di ricerca offerta. La ratio è cercare informazioni all'interno di una rete partendo da un'indicizzazione per "concetti" e non per "parole".

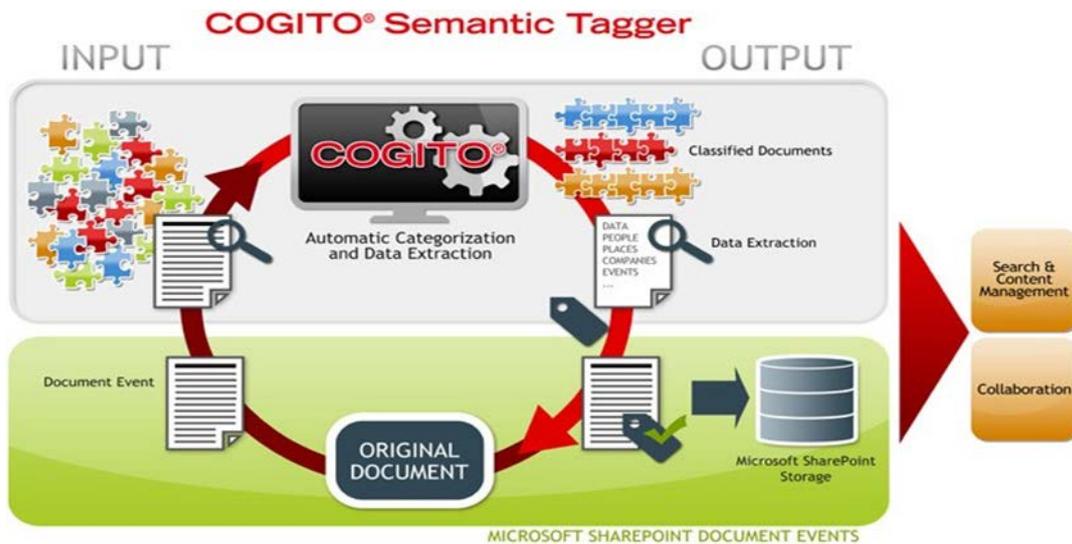
Tale prodotto attualmente viene venduto con il brand commerciale Cogito Smart Search.



#### *Tagging & Categorizzazione*

Il COGITO tagger si caratterizza per la capacità di sintetizzare e classificare informazioni non strutturate, in modo tale da estrarre i concetti rilevanti ricercati dagli utenti (persone, luoghi, eventi, "chi fa cosa") all'interno di una mole corposa di documenti, così da indirizzare gli utenti verso una migliore condivisione e gestione della conoscenza. Prodotto venduto con le suite Cogito Discover/Cogito Studio.

<sup>58</sup> Si veda CAP III Paragrafo 3.4.1



### Intelligence

COGITO Intelligence unisce la capacità di ricercare una grande quantità di dati attraverso l'analisi semantica, alla gestione di una moltitudine di informazioni non strutturate, trasformando la conoscenza ottenuta in concetti strutturati tra loro correlati. Tale soluzione è indirizzata principalmente ad agenzie governative e uffici di analisi corporate. Tale prodotto oggi è venduto con la suite Cogito Intelligence Platform e Analyst's workspace.



### *Natural Language Understanding (N.L.U.)*

Acronimo di Natural Language Understanding, N.L.U. è un prodotto che consente di sfruttare la capacità di COGITO di comprendere domande e dialoghi effettuati in linguaggio naturale, per una semplice interazione tra computer, device digitali e utente.



### *Advertisement*

Il servizio di Advertisement, sviluppato sulla base della piattaforma COGITO, è oggi portato avanti dalla partecipata AdmantX, nata da uno spin-off di Expert reso possibile dall'elevata flessibilità della tecnologia COGITO, opportunamente configurata per l'advertising on-line.

Tale servizio si caratterizza per la capacità di rispondere alla principale esigenza di aziende, agenzie e network pubblicitari: ottenere informazioni chiave per presentare pubblicità mirate al lettore coerentemente con le informazioni lette dall'utente finale (come per esempio un articolo sul sito di un quotidiano con pubblicità coerenti con il contenuto dell'articolo stesso).



line, dall'altro per commercializzare il servizio in tutti i paesi del mondo verso cui Expert sta indirizzando la propria strategia di espansione internazionale.

#### 3.1.3.4 I settori a Expert System si rivolge

Il Gruppo Expert ha focalizzato la propria gamma di prodotti e servizi secondo la seguente segmentazione di settore:

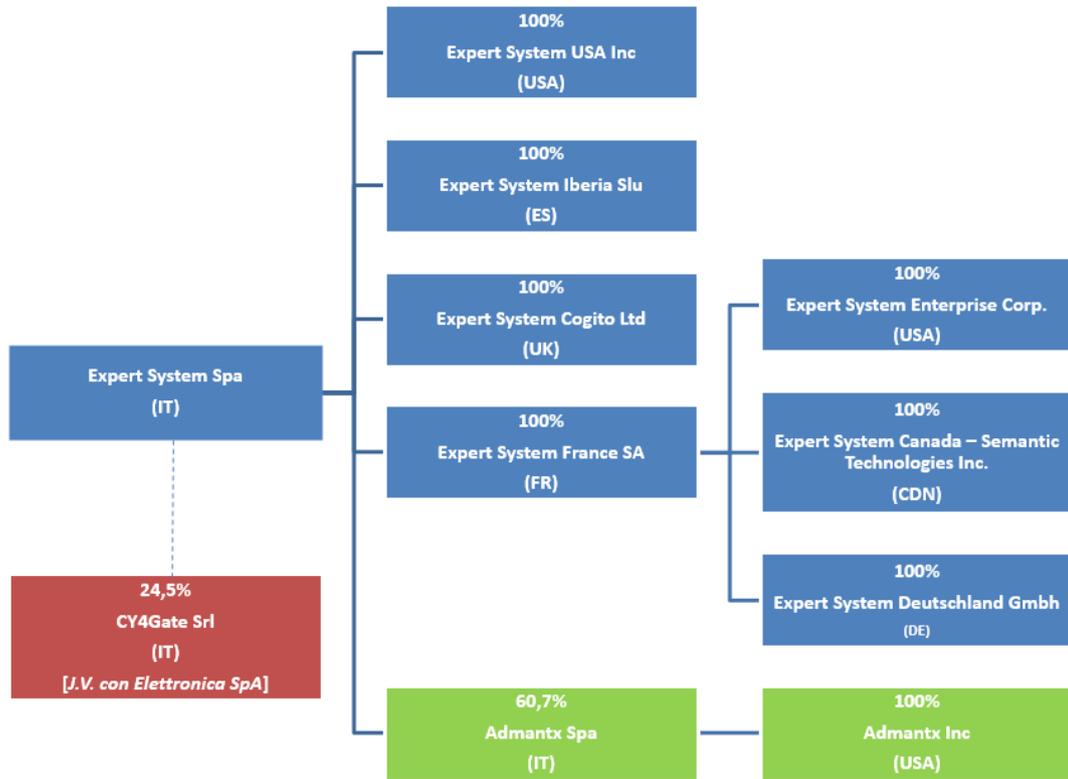
- Banche e Assicurazioni
- Sanità e industria farmaceutica
- Energia
- Editoria e Media
- Organizzazioni Governative.

Il business model rappresentato dalla vendita della licenza relativa ai prodotti sopra riportati e/o dai servizi di assistenza e customizzazione degli applicativi non risulta differente per settore, limitandosi la differenziazione alla individuazione delle caratteristiche tipiche di ogni settore. Questo consente ad Expert System di poter effettuare in fase di sviluppo commerciale presentazioni già focalizzate alle esigenze tipiche di settore e offrendo un prodotto già parzialmente personalizzato sulle specifiche esigenze del settore.

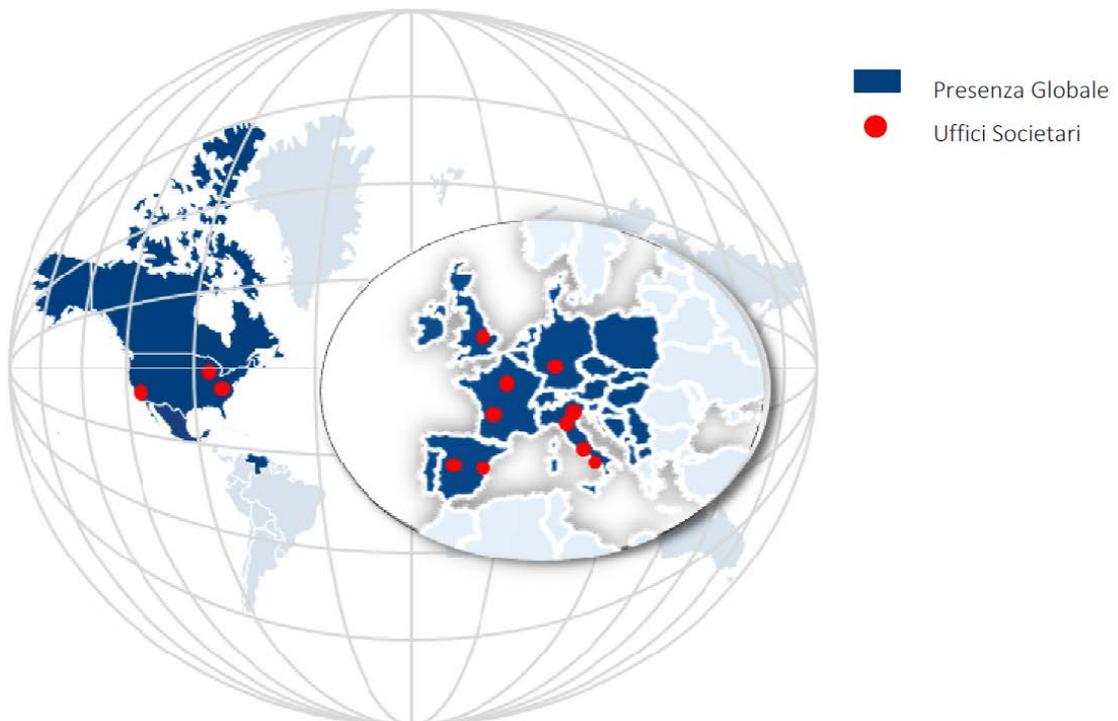
In considerazione che come già detto i contratti di vendita risultano essere omogenei tra i diversi settori e che quindi le vendite non danno origine alla registrazione di specifiche scritture in contabilità né di specifiche analisi per la valorizzazione in sede di bilancio non si ritiene di utilità ai fini dell'analisi approfondire le caratteristiche dei settori.

#### 3.1.4 La struttura del Gruppo e i mercati su cui opera

Alla data del 31 dicembre 2016 il Gruppo Expert System risultava così organizzato:



Dal punto di vista operativo come evidenziato nei precedenti capitoli la Società opera sui mercati locali principali attraverso le proprie società del Gruppo per raggiungere una copertura in termini commerciali come di seguito riportato



Per completare l'overview relativa ai mercati in cui il Gruppo Expert System è attiva si riporta di seguito in forma tabellare una sintesi dei volumi di fatturato per area geografica, anche al fine di determinare la rilevanza dei paesi in cui vengono prodotti i ricavi e quindi delle società del Gruppo che per incidenza hanno un peso maggiore sulla produzione del fatturato:

Conto Economico	Italia		UE&UK		USA		Gruppo	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Ricavi	9.301.985	12.868.293	2.872.566	5.440.892	4.214.347	5.058.753	16.388.897	23.367.938
VdP	14.051.144	15.657.005	4.893.795	7.867.851	4.217.568	6.028.241	23.162.507	29.553.097
<b>MOL</b>	790.016	1.313.296	599.042	(2.533.948)	73.751	(1.024.662)	1.462.809	(2.245.314)
<b>Risultato netto</b>	<b>(999.033)</b>	<b>(1.202.777)</b>	<b>(677.657)</b>	<b>(4.267.253)</b>	<b>97.495</b>	<b>(1.095.411)</b>	<b>(3.284.307)</b>	<b>(8.125.531)</b>

### 3.1.5 Sintesi dei dati economici relativi al bilancio consolidato e di esercizio chiusi al 31 dicembre 2016<sup>59</sup>

Concludendo la presentazione della Società e del modello business e prima di passare all'analisi dei ricavi sotto il profilo contabile, anche per supportare la scelta operata di analizzare il flusso di informazioni relativo alla capogruppo, si riportano in sintesi i dati patrimoniali ed economici e il conto economico riclassificato.

<sup>59</sup> Dati desunti dal Bilancio Consolidato del Gruppo Expert System e dal bilancio di esercizio della Expert System presenti alla pagina di Investor relation sul sito [www.expertsystem.com](http://www.expertsystem.com)

Stato Patrimoniale Expert System individuale e consolidato:

	Esercizio	Consolidato
STATO PATRIMONIALE - ATTIVO	31/12/2016	31/12/2016
<b>A) Crediti verso soci per vers. ancora dovuti</b>		
<b>B) Immobilizzazioni</b>		
<b>I) Immobilizzazioni immateriali</b>	<b>6.251.067</b>	<b>18.372.463</b>
1) Costi di impianto e ampliamento	440.383	1.173.693
2) Costi di ricerca, sviluppo e di pubblicità	5.777.429	8.517.071
3) Diritti di brev. ind. e diritti di utilizzo opere ing.	19.818	56.692
4) Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	4.589	4.589
5) Avviamento	6.689	1.868.228
Differenza da consolidamento		6.750.031
7) Altre immobilizzazioni immateriali	2.160	2.160
<b>II) Immobilizzazioni materiali</b>	<b>667.181</b>	<b>914.523</b>
1) Terreni e fabbricati	373.825	373.825
2) Impianti e macchinario	17.290	17.290
3) Attrezzature industriali e commerciali		
4) Altri beni	276.066	523.408
5) Immobilizzazioni in corso e acconti		
<b>III) Immobilizzazioni finanziarie</b>	<b>24.339.006</b>	<b>1.091.602</b>
1) Partecipazioni in:	12.167.828	308.404
a) Imprese controllate	11.859.423	0
b) Imprese collegate	251.266	251.266
d) Imprese sottoposte al controllo delle controllanti		
d-bis) Altre imprese	57.138	57.138
2) Crediti	12.171.179	701.809
a) Verso imprese controllate	11.469.370	0
b) Verso imprese collegate	701.809	701.809
3) Altri titoli		81.388
<b>TOTALE IMMOBILIZZAZIONI (B)</b>	<b>31.257.254</b>	<b>20.378.588</b>
<b>C) Attivo circolante</b>		
<b>I) Rimanenze</b>	<b>610.900</b>	<b>627.484</b>
1) Materie prime, sussidiarie e di consumo		8.157
3) Lavori in corso su ordinazione	610.900	619.326
4) Prodotti finiti e merci		
5) Acconti		
<b>II) Crediti</b>	<b>14.262.887</b>	<b>20.856.497</b>
1) Verso clienti	5.429.296	10.232.837
1) Entro 12 mesi	5.429.296	10.232.837
2) Oltre 12 mesi		
2) Verso imprese controllate	2.273.604	95.315
1) Entro 12 mesi	2.246.817	68.528
2) Oltre 12 mesi	26.787	26.787
3) Verso imprese collegate	255.626	255.626
1) Entro 12 mesi	255.626	255.626
2) Oltre 12 mesi		
4) Verso controllanti		0
4 bis) Per crediti tributari	360.749	1.248.072
1) Entro 12 mesi	331.139	1.124.273
2) Oltre 12 mesi	29.610	123.799
4 ter) Per imposte anticipate	756.528	1.546.098
1) Entro 12 mesi	336.000	763.801
2) Oltre 12 mesi	420.528	782.297
5) Verso altri	5.187.085	7.478.548
1) Entro 12 mesi	4.334.277	6.232.652
2) Oltre 12 mesi	852.808	1.245.896
<b>III) Attività finanz.non costituenti immob.</b>	<b>5.163.872</b>	<b>5.461.120</b>
1) Partecipazioni in imprese controllate	4.153.074	4.153.074
4) Altre partecipazioni	8.400	8.400
5) Azioni proprie	0	0
6) Altri titoli	1.002.398	1.299.646
<b>IV) Disponibilità liquide</b>	<b>7.329.877</b>	<b>9.062.940</b>
1) Depositi bancari e postali	7.327.197	8.994.794
3) Denaro e valori in cassa	2.680	68.146
<b>TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE (C)</b>	<b>27.367.536</b>	<b>36.008.040</b>
<b>D) Ratei e risconti</b>	<b>750.255</b>	<b>1.003.638</b>
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>59.375.045</b>	<b>57.390.266</b>

STATO PATRIMONIALE - PASSIVO	31/12/2016	31/12/2016
<b>A) Patrimonio netto</b>		
I) Capitale	276.703	276.703
II) Riserva da sovrapprezzo delle azioni	25.408.688	25.408.688
IV) Riserva legale	43.899	43.899
VI) Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	0
Riserva straordinaria	3.618.898	3.618.898
Riserva avanzo di fusione	376.622	376.622
Riserva adeguamento cambi	180.049	180.049
Altre riserve	141.000	419.131
Riserva per arrotondamento all'Euro	0	0
VI) Altre riserve	4.316.568	4.594.699
VII) Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi	(6.954)	(6.954)
VIII) Utili (perdite) portati a nuovo	(1.202.777)	(5.193.901)
IX) Utile (Perdita) dell'esercizio	(560.395)	(8.125.531)
X) Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio		(560.395)
<b>TOTALE PATRIMONIO NETTO (A)</b>	<b>28.275.733</b>	<b>16.437.209</b>
<b>B) Fondi per rischi e oneri</b>		
I) Fondi di trattamento di quiescenza e obb.simili	4.341	4.341
II) Fondi per imposte	192.821	688.100
III) Strumenti finanziari derivati passivi	6.954	6.954
IV) Altri	15.000	16.981
<b>TOTALE FONDI PER RISCHI E ONERI (B)</b>	<b>219.116</b>	<b>716.376</b>
<b>C) Trattamento di fine rapporto di lav.subord.</b>	<b>1.670.520</b>	<b>1.670.520</b>
<b>D) Debiti</b>		
I) Obbligazioni	5.000.000	5.000.000
1) Entro 12 mesi		
2) Oltre 12 mesi	5.000.000	5.000.000
III) Debiti verso soci per finanziamenti		0
1) Entro 12 mesi		
2) Oltre 12 mesi		0
IV) Debiti verso banche	13.082.950	13.641.980
1) Entro 12 mesi	4.487.565	5.046.595
2) Oltre 12 mesi	8.595.385	8.595.385
V) Debiti verso altri finanziatori	1.119.959	2.829.208
1) Entro 12 mesi	354.906	1.172.677
2) Oltre 12 mesi	765.052	1.656.532
VI) Acconti	2.373.848	2.383.029
1) Entro 12 mesi	2.238.142	2.247.323
2) Oltre 12 mesi	135.706	135.706
VII) Debiti verso fornitori	1.396.828	2.738.799
1) Entro 12 mesi	1.396.828	2.698.583
2) Oltre 12 mesi		40.216
IX) Debiti verso imprese controllate	28.301	0
1) Entro 12 mesi	28.301	0
2) Oltre 12 mesi		
XI) Debiti verso controllanti		
XII) Debiti tributari	449.576	864.641
1) Entro 12 mesi	449.576	864.641
2) Oltre 12 mesi		0
XIII) Debiti verso istituti di prev.e sic.sociale	321.015	1.410.643
1) Entro 12 mesi	321.015	1.410.643
2) Oltre 12 mesi		
XIV) Altri debiti	2.141.043	2.462.195
1) Entro 12 mesi	1.641.043	1.962.195
2) Oltre 12 mesi	500.000	500.000
<b>TOTALE DEBITI (D)</b>	<b>25.913.519</b>	<b>31.330.495</b>
<b>E) Ratei e risconti</b>	<b>3.296.156</b>	<b>7.235.666</b>
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>59.375.045</b>	<b>57.390.266</b>

Conto economico Expert System individuale e consolidato<sup>60</sup>:

	Esercizio	Consolidato
CONTO ECONOMICO	31/12/2016	31/12/2016
<b>A) Valore della produzione</b>		
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	13.887.351	23.367.938
2) Variazione delle rim. semilavorati e finiti		
3) Variazioni dei lavori in corso su ordinazione	(1.103.638)	(1.169.763)
4) Incrementi di immobilizz.per lavori interni	2.820.274	5.665.880
5) Altri ricavi e proventi	1.186.336	1.689.042
<b>TOTALE VALORE DELLA PRODUZIONE (A)</b>	<b>16.790.322</b>	<b>29.553.097</b>
<b>B) Costi della produzione</b>		
6) Per materie prime, suss., di cons. e di merci	(650.697)	(1.057.169)
7) Per servizi	(6.256.801)	(9.649.047)
8) Per godimento di beni di terzi	(613.419)	(1.803.011)
9) Per il personale	(7.390.517)	(18.486.109)
<i>a) Salari e stipendi</i>	<i>(5.422.070)</i>	<i>(13.947.233)</i>
<i>b) Oneri sociali</i>	<i>(1.581.947)</i>	<i>(3.952.609)</i>
<i>c) TFR</i>	<i>(372.887)</i>	<i>(480.804)</i>
<i>d) Trattamento di quiescenza e simili</i>	<i>(13.612)</i>	<i>(86.065)</i>
<i>e) Altri costi</i>		<i>(19.398)</i>
10) Ammortamenti e svalutazioni	(2.623.830)	(6.303.359)
<i>a) Ammortamento imm. immateriali</i>	<i>(2.478.903)</i>	<i>(6.056.703)</i>
<i>b) Ammortamento delle imm. materiali</i>	<i>(144.927)</i>	<i>(243.606)</i>
<i>d) Svalutazioni dei crediti</i>		<i>(3.050)</i>
11) Var.rim. mat. prime, suss.,cons.e merci		
12) Accantonamento per rischi		0
14) Oneri diversi di gestione	(558.795)	(803.076)
<b>TOTALE COSTI DELLA PRODUZIONE (B)</b>	<b>(18.094.059)</b>	<b>(38.101.770)</b>
<b>DIFFERENZA FRA RICAVI E COSTI DELLA PROD.</b>	<b>(1.303.737)</b>	<b>(8.548.673)</b>
<b>C) Proventi e oneri finanziari</b>		
15) Proventi da partecipazioni	73.593	73.593
<i>Altri</i>	<i>73.593</i>	<i>73.593</i>
16) Altri proventi finanziari	200.341	56.787
<i>a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni</i>	<i>158.627</i>	<i>11.809</i>
<i>c) da titoli dell'attivo circolante</i>	<i>28.029</i>	<i>2.645</i>
<i>d) proventi diversi altri</i>	<i>13.685</i>	<i>42.333</i>
17) Interessi e altri oneri finanziari	(594.731)	(597.680)
17 bis) Utili e perdite su cambi	149.611	311.888
<b>TOTALE PROVENTI E ONERI FINANZIARI</b>	<b>(171.185)</b>	<b>(155.412)</b>
<b>D) Rettifiche di valore di attività finanziarie</b>		
18) Rivalutazioni		0
19) Svalutazioni		(605)
<b>RETIFICHE VALORE ATT.FINANZ. (D)</b>		<b>(605)</b>
<b>E) Proventi e oneri straordinari</b>		
20) Proventi		0
21) Oneri		0
<b>TOTALE PROV. E ONERI STRAORDINARI (E)</b>		<b>0</b>
<b>RISULTATO ANTE IMPOSTE</b>	<b>(1.474.922)</b>	<b>(8.704.689)</b>
<b>22) Imposte sul reddito dell'esercizio</b>		
a) Imposte correnti	(12.672)	(12.672)
c) Imposte differite (anticipate)	284.817	591.830
<b>TOTALE IMPOSTE</b>	<b>272.145</b>	<b>579.158</b>
<b>23) Utile (Perdita) dell'esercizio</b>	<b>(1.202.777)</b>	<b>(8.125.531)</b>

<sup>60</sup> Dati presentati nello Stato Patrimoniale e nel Conto Economico sono stati rielaborati dai bilanci presenti alla pagina di Investor Relator di cui al sito [www.expertsystem.com](http://www.expertsystem.com)

Conto economico consolidato riclassificato e comparativo periodo precedente:

Conto Economico	31/12/2016	31/12/2015	Variazione
Ricavi delle vendite	23.367.938	16.388.897	6.979.041
Variazione rimanenze	(1.169.763)	174.751	(1.344.513)
Incremento immobilizzazioni per lavori interni	5.665.880	3.619.440	2.046.441
Proventi diversi	1.689.042	2.979.420	(1.290.379)
<b>Valore della produzione operativa</b>	<b>29.553.097</b>	<b>23.162.507</b>	<b>6.390.590</b>
Costi esterni operativi	(13.312.302)	(10.397.946)	(2.914.356)
<b>Valore aggiunto</b>	<b>16.240.795</b>	<b>12.764.562</b>	<b>3.476.233</b>
Costi del personale	(18.486.109)	(11.301.753)	(7.184.356)
<b>Margine Operativo Lordo</b>	<b>(2.245.314)</b>	<b>1.462.809</b>	<b>(3.708.123)</b>
Ammortamenti e accantonamenti	(6.303.359)	(5.237.807)	(1.065.552)
<b>Risultato Operativo</b>	<b>(8.548.673)</b>	<b>(3.774.998)</b>	<b>(4.773.675)</b>
Risultato dell'area finanziaria	(156.016)	213.228	(369.244)
<b>Risultato Ordinario</b>	<b>(8.704.689)</b>	<b>(3.561.770)</b>	<b>(5.142.919)</b>
Risultato dell'area straordinaria	0	0	0
<b>Risultato Prima delle imposte</b>	<b>(8.704.689)</b>	<b>(3.561.770)</b>	<b>(5.142.919)</b>
Imposte sul reddito	579.158	277.463	301.695
<b>Risultato netto</b>	<b>(8.125.531)</b>	<b>(3.284.307)</b>	<b>(4.841.224)</b>

## 3.2 IL CICLO RICAVI ASPETTI CONTABILI

### 3.2.1 I principi contabili adottati: bilancio d'esercizio e consolidato

#### 3.2.1.1 Bilancio di esercizio

Come evidenziato nella nota integrativa, Expert System redige il proprio bilancio di esercizio secondo la norma del Codice Civile ed in accordo alle interpretazioni contenute nei principi contabili emessi dall'OIC.

In dettaglio in merito ai criteri adottati nella determinazione dei ricavi la Società evidenzia nel paragrafo relativo ai Criteri di Valutazione che *“In ottemperanza al principio di competenza, l'effetto delle operazioni e degli altri eventi è stato rilevato contabilmente ed attribuito all'esercizio al quale tali operazioni ed eventi si riferiscono, e non a quello in cui si concretizzano i relativi movimenti di numerario ...<sup>61</sup>.”* (principio della competenza economica) e che *“La rilevazione e la presentazione delle voci di bilancio è stata fatta tenendo conto della sostanza dell'operazione o del contratto”*. Di particolare rilievo in merito alla valutazione dei ricavi nel bilancio risulta quest'ultima nota che in sintesi evidenzia come il redattore abbia adottato nella stesura del bilancio, il principio della sostanza economica secondo le indicazioni contenute nell'art. 2423-bis del codice civile così come emendato dal D. Lgs. 139/15<sup>62</sup>. Si riportano di seguito le esplicazioni contenute nella relazione di accompagnamento al provvedimento normativo in quanto chiarificatrici delle novità introdotte (di cui sopra) e che *“avvicinano”* i criteri locali previsti per la redazione del bilancio alle previsioni contenute nel *“framework”* degli IFRS: *“in ossequio alle modifiche dell'art. L'art. 2423-bis, già oggi, richiama la necessità di tener conto, ai fini della valutazione delle voci di bilancio, della funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato. Nella sua formulazione attuale, tuttavia, la disposizione del codice ha suscitato più di un problema interpretativo. ....l'art. 2423-bis è riformulato chiarendo che il riferimento alla sostanza va riferito al contratto o all'operazione, piuttosto che alla voce dell'attivo o del passivo di bilancio, secondo un approccio più coerente con la disposizione contenuta nella direttiva. .... ai principi contabili nazionali occorrerà fare riferimento per quanto riguarda la necessaria declinazione*

---

<sup>61</sup> Estratto dalla Nota Integrativa del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 pag. 51

<sup>62</sup> D. Lgs. 139/2015 ha soppresso dall'art. 2423 bis n. 1) c.c. l'inciso «nonché tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato» per inserire un nuovo numero in cui si prevede che «1 bis) la rilevazione e la presentazione delle voci è effettuata tenendo conto della sostanza dell'operazione o del contratto»

*pratica, ivi compresa la descrizione delle possibili casistiche, di norme di carattere generale che, per loro intrinseca natura e finalità (quali ad esempio quelle relative ai principi della rilevanza e della sostanza economica), recano criteri generali e non una descrizione di dettaglio che, inevitabilmente, non potrebbe essere esaustiva delle diverse fattispecie e dei fatti gestionali a cui sono rivolte<sup>63</sup>”*

Infine si riporta quanto gli Amministratori della Società descrivono in merito alla contabilizzazione dei ricavi nella sezione specifica della nota integrativa *“I ricavi per vendite dei prodotti sono riconosciuti al momento del trasferimento dei rischi e dei benefici, che normalmente si identifica con la consegna o la spedizione dei beni.*

*I ricavi di natura finanziaria e quelli derivanti da prestazioni di servizi vengono riconosciuti in base alla competenza temporale.*

*I ricavi e i proventi, i costi e gli oneri relativi ad operazioni in valuta sono determinati al cambio corrente alla data nella quale la relativa operazione è compiuta. I proventi e gli oneri relativi ad operazioni di compravendita con obbligo di retrocessione a termine, ivi compresa la differenza tra prezzo a termine e prezzo a pronti, sono iscritte per le quote di competenza dell’esercizio.<sup>64</sup>”*

### 3.2.1.2 Bilancio consolidato

Come precisato in premessa l’analisi è stata effettuata esclusivamente sulla base delle informazioni ricevute dalla Expert System S.p.A. relativamente al proprio ciclo di ricavi e in base ai dati iscritti nella propria contabilità. Si rileva comunque che, come riportato nella nota integrativa al Bilancio Consolidato chiuso al 31 dicembre 2016, anche i ricavi relativi alle società controllate seguono sostanzialmente i medesimi criteri della capogruppo e pertanto non si rendono necessarie scritture di “armonizzazione” dei dati provenienti dalle società estere.

## 3.2.2 Generazione dei ricavi secondo il modello di business adottato e i principi contabili OIC

### 3.2.2.1 Premessa

Come sopra descritto Expert System genera i propri ricavi attraverso la vendita di software applicativi di proprietà e pre-customizzati per linea commerciale ed i relativi

---

<sup>63</sup> Fonte: Relazione dott. Tommaso Fabi Roma 19 dicembre 2016 presso Università Luigi Bocconi

<sup>64</sup> Estratto dalla Nota Integrativa del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 al paragrafo “Valore della Produzione pag. 85

servizi di assistenza e personalizzazione dei prodotti di base.

Prima di analizzare le differenti tipologie di linee di ricavo occorre precisare che nei “Ricavi delle vendite e delle prestazioni” non vengono iscritte le componenti derivanti da:

- proventi da cessioni di strumenti finanziari;
- proventi da cessioni di beni strumentali;
- proventi derivanti da rimborsi, indennizzi, liberalità etc;
- contributi in conto esercizio;
- capitalizzazioni per attività di sviluppo.

Questa informazione risulterà di particolare rilievo nella fase 1 dell’analisi comparativa, che prevede l’individuazione del ricavo, in quanto – anticipando parzialmente quello che saranno le conclusioni – la individuazione del criterio contabile per i ricavi adottato dalla Società nella redazione del proprio bilancio secondo gli OIC risulta già essere in linea con quanto previsto dall’IFRS 15<sup>65</sup> nelle definizioni dell’obiettivo e dell’ambito di applicazione.

Dal punto di vista legale, pur non avendo avuto accesso alla documentazione societaria, siamo stati informati che i contratti hanno tutti la stessa formulazione e prevedono le medesime clausole che possono essere modificate secondo le specifiche esigenze del cliente finale; questo ha consentito di procedere linearmente nella fase di individuazione delle componenti di ricavo secondo il contratto<sup>66</sup>, previsto alla fase 1 dell’analisi sotto riportata, seguendo l’approccio contabile adottato dalla società nella determinazione dei ricavi (in accordo con i principi OIC) e raggruppando l’analisi per linee di servizio.

#### 3.2.2.2 La determinazione dei ricavi

In accordo con quanto presentato al paragrafo 3.1.3, in merito alle linee di business adottate Expert System per lo sviluppo commerciale e di “prodotto”, di seguito si riportano suddivise per natura le transazioni che danno origine ai ricavi:

##### Licenze

- a) Licenze software pluriennali permanenti (si tratta di applicazioni che hanno durata indefinita, per il cui utilizzo non necessitano di manutenzioni e/o aggiornamenti periodici). Esse vengono contabilizzate al momento della loro consegna al cliente e

---

<sup>65</sup> Inoltre già la sola intestazione del principio “Ricavi provenienti da contratti con i clienti” limita unicamente a tale fattispecie la definizione di ricavo.

<sup>66</sup> Paragrafi da 9 a 16 IFRS 15 – “Individuazione del contratto”

non necessitano di servizi di installazione. Eccezioni a tale criterio possono essere eventualmente previste dal contratto di vendita, laddove lo stesso includa, ad esempio, la specifica accettazione da parte del cliente. Qualora sia previsto contrattualmente l'accettazione da parte del cliente<sup>67</sup> il riconoscimento del ricavo a conto economico verrà subordinato al ricevimento della accettazione stessa rimanendo pertanto "sospeso" fino a tale data

b) Licenze software temporanee (annuali o pluriennali), le quali si suddividono in due sotto categorie:

b.1) "customizzate" secondo le specifiche del cliente e date in uso esclusivo allo stesso. In questo caso unitamente alla licenza vengono solitamente prestate attività di personalizzazione del software, attività che vengono eseguite lungo tutta la durata della licenza. Il riconoscimento del ricavo a conto economico avviene, in ossequio al principio della competenza, sulla base della durata del contratto di licenza (nel capitolo successivo verranno rappresentate le registrazioni contabili attraverso le quali la società opera tale "spalmatura" del ricavo lungo tutta la durata del contratto).

b.2) "standardizzate" e sono licenze che non necessitano, successivamente alla vendita, di nessuna attività di personalizzazione. In questo caso il riconoscimento del ricavo a conto economico avverrà al momento della loro consegna. Sono fatte salve le eventuali deviazioni dal contratto così come previsto nel caso di licenze permanenti (vedi sopra).

### Manutenzioni

I contratti di vendita di licenze software prevedono, solitamente, anche un servizio di manutenzione che la società deve prestare al cliente.

Tali servizi possono essere resi secondo due diverse tipologie di accordi con il cliente, che daranno pertanto origine anche a due diverse previsioni contrattualistiche. Le manutenzioni, e quindi anche il ricavo da esse generato, possono individuate a seconda del:

a) caso in cui il compenso non sia rapportato alle ore effettive di manutenzione

---

<sup>67</sup> Non sono state analizzate con la società le fattispecie pratiche relative alle condizioni di sospensione del trasferimento della licenza in quanto il ricavo viene riconosciuto sempre al momento dell'accettazione a prescindere dal soggetto o dalle modalità con le quali viene comunicato (ad esempio vendite al settore pubblico deve essere data l'autorizzazione alla fatturazione da parte di soggetti diversi dall'utente). Pertanto non vi sono circostanze che potrebbero dare origine a diversi trattamenti contabili a seconda delle condizioni di "sospensione".

prestata dal personale della società, il ricavo a conto economico verrà iscritto nel rispetto del principio della competenza, sulla base della durata del contratto di licenza. Si tratta quindi tipicamente dei contratti di manutenzione “a corpo” dove il servizio rappresenta una prestazione di assistenza tecnica lungo la durata di un arco temporale che può coincidere o meno con la durata della licenza, e quindi il ricavo risulta perlopiù correlato e misurato in funzione del tempo piuttosto che alla effettiva determinazione del volume di servizi prestati.

- b) nel caso in cui il compenso sia invece rapportato alle ore effettive di manutenzione prestata dal personale della società. Il ricavo a conto economico viene iscritto mediante determinazione delle ore effettivamente svolte dal personale stesso al costo orario previsto dal contratto. In questo caso risulta un contratto di prestazione di un determinato numero di ore e quindi totalmente svincolato dal fattore temporale.

I contratti per i servizi di manutenzione possono essere stipulati “autonomamente” rispetto alla vendita delle licenze oppure possono essere incorporati nei contratti licenza. In questa seconda ipotesi, per entrambe le sottocategorie dei servizi di manutenzione la società ad ogni chiusura di bilanci provvede a scorporare le componenti di ricavo pertinenti alle vendite di licenze dai contratti di manutenzione registrando secondo quanto indicato ai paragrafi precedenti quanto di competenza del periodo in corso e quanto da rinviare a futuri esercizi.

#### Servizi Professionali

I contratti di prestazione di servizi professionali (annuali o pluriennali) si suddividono anch'essi in due sotto categorie:

- a) Nel caso in cui il contratto preveda che il compenso non sia rapportato alle ore effettive di servizio reso dal personale della società, il ricavo a conto economico verrà iscritto nel rispetto del principio della competenza, sulla base della durata del contratto.
- b) Nel caso in cui il compenso, al contrario, sia rapportato alle ore effettive di servizio reso dal personale della società, il ricavo a conto economico verrà iscritto mediante valorizzazione delle ore effettivamente svolte dal personale stesso al costo orario previsto dal contratto.

Non sono state analizzate le vendite di hardware, accessorie altre linee di business, in quanto non rilevanti (al 31 dicembre 2016 ammontavano a circa 4 migliaia di Euro) e seppure dal punto di vista concettuale potrebbero rappresentare delle “vendite

combinate” originatrici di trattamenti contabili differenti l’impatto sarebbe assolutamente “non materiale”.

### 3.2.3 Aspetti contabili

Si premette che le contabilizzazioni di seguito riportate, sulla base delle informazioni ricevute, per semplificazione non riportano le registrazioni relative all’IVA.

#### 3.2.3.1 Registrazione ricavi per vendita licenze

Al momento della vendita della licenza di cui al sub a) la registrazione è:

Dare	Credito Vs. Cliente	100
Avere	Ricavo per vendita Licenze	100

Per quanto riguarda la cessione delle licenze di cui al sub b1) la registrazione è:

Dare	Credito Vs. Cliente	100
Avere	Ricavo per vendita Licenze	100

al momento della valutazione, in sede di chiusura di bilancio, della parte di personalizzazione non resa nel corso del periodo (es: 50%) viene inserita la scrittura di “storno” del ricavo:

Dare	Ricavo per vendita Licenze	50
Avere	Risconto Passivo	50

Per le vendite di licenze di cui al sub b2) la registrazione adottata è uguale alla cessione delle licenze di cui al sub a).

Si evidenzia che per le vendite soggette ad accettazione non essendo sorto giuridicamente ed economicamente né il ricavo né il diritto al credito la Società non effettua alcuna registrazione.

#### 3.2.3.2 Registrazione ricavi per vendita servizi di manutenzione

Al momento della vendita relativa ai servizi di manutenzione a “corpo” alla data di fatturazione relativa al periodo N la società sulla base del contratto determina la quota di ricavi di competenza di ricavi del periodo. Quindi dato un contratto di durata quinquennale (5 x N) di valore pari a 100 la registrazione è:

Dare	Credito Vs. Cliente	20 (100/5)
Avere	Ricavo per manutenzioni	20

Non risulta necessaria alcuna scrittura di rettifica in quanto i contratti a pacchetto prevedono perlopiù una fatturazione posticipata o all’inizio del periodo e non sono previsti acconti alla sottoscrizione del contratto. Inoltre non sono stati considerati eventuali. Per completezza si segnala che i costi relativi a prestazioni non ancora fatturate vengono “sospesi” attraverso l’appostazione di risconti attivi.

Per quanto riguarda i ricavi relativi alle manutenzioni a ore, la fatturazione sarà effettuata in base alle ore effettivamente prestate nel corso del periodo per il costo orario concordato contrattualmente la registrazione è:

Dare	Credito Vs. Cliente	100
Avere	Ricavo per manutenzioni	100

### 3.2.3.3 Registrazione ricavi per vendita servizi professionali

Per quanto riguarda i ricavi relativi ai Servizi Professionali la contabilizzazione dei ricavi segue il medesimo trattamento previsto per le manutenzioni.

## 3.3 ANALISI DIFFERENZE PRINCIPI OIC E IFRS

### 3.3.1 Analisi comparativa trattamento contabile prevista dai due set di principi dei ricavi della Target

#### 3.3.1.1 Approccio metodologico alla comparazione

Effettuare un’analisi comparativa tra due set di principi contabili che possono prevedere differenti criteri di contabilizzazione dei fatti amministrativi impone allo scrivente di analizzare gli aspetti di “passaggio” dall’uno all’altro che sono anche tipici della fase di transizione da un corpo normativo ad un altro e che sono ampiamente disciplinati nella prassi contabile.

Si precisa comunque che esula dal presente documento la descrizione del procedimento di “IAS Transition” secondo i vigenti standard e che la sintetica analisi che segue non vuole rappresentare una “digressione” volta a descrivere la transizione dai principi contabili nazionali ai principi contabili internazionali ma riporta

esclusivamente l'analisi condotta dal xxx nella determinazione degli impatti derivante dall'applicazione dei criteri contabili previsti dai principi OIC e dagli IAS/IFRS alla voce dei ricavi della Target. Come detto sopra il primo passo verso la scelta di una modalità operativa di rappresentazione di questi impatti è stato individuare i criteri previsti dalla "IAS Transition". Tale procedimento in accordo con quanto previsto dall'IFRS 1<sup>68</sup> e dalla Guida Operativa 1 e laddove applicabile dalla Guida Operativa 3 pubblicate dall'OIC<sup>69</sup> prevede innanzi tutto che nella presentazione del primo bilancio redatto secondo gli IFRS la società sia tenuta a presentare il bilancio dell'esercizio precedente riesposto secondo gli IFRS portando pertanto, in via semplificativa, la data di determinazione degli effetti derivanti dall'applicazione dei principi alla data di chiusura dell'esercizio -2 rispetto a quello che la società intenderà presentare.

Solo al fine di meglio comprendere quando verrà svolto di seguito – soprattutto per avere una comune prospettiva nei confronti degli effetti che si verranno a rappresentare nell'applicazione di due set differenti di principi - si precisa che il procedimento previsto dalle regole di transizione richiede al "neo-utilizzatore" di determinare lo stato patrimoniale di apertura secondo quanto segue *" lo IFRS 1 riprende l'impostazione retrospettiva ma rende possibili (facoltative) alcune "esenzioni" e obbligatorie altre: queste ultime sono denominate "eccezioni". In tal modo, è facilitata la transizione agli IAS/IFRS; le imprese possono utilizzare tutte o alcune delle esenzioni previste, in base alle proprie esigenze, mentre sono obbligate ad utilizzare le eccezioni<sup>70</sup>".*

Quanto sopra risulta di immediata applicazione in fase di "transizione", che come detto prevede che come primo *step* la predisposizione di un "nuovo" stato patrimoniale predisposto secondo gli IFRS adottando le eventuali esenzioni ed applicando le dovute eccezione e dove gli effetti di rideterminazione delle attività e passività sono contabilizzate alla riserva di transizione ("IFRS Transition Reserve) che ha natura di patrimonio netto.

Nel caso trattato però quanto sopra potrebbe non essere immediatamente applicabile in quanto la "simulazione" operata riguarda l'informazione di conto economico i cui effetti possono riguardare sia il "riversamento" contabile nei ricavi relativo alla contabilizzazione differente che si sarebbe dovuta potuta avere in applicazione degli

---

<sup>68</sup> IFRS 1 - "First Time Adoption IFRS"

<sup>69</sup> Guida Operativa per la Transizione ai principi contabili IAS/IFRS pubblicata dall'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) nell'ottobre 2015 numero 1 e Guida Operativa aspetti applicativi degli IAS/IFRS pubblicata dall'OIC nel giugno 2008;

<sup>70</sup> Guida 1 Par.1 "Ambito di applicazione"

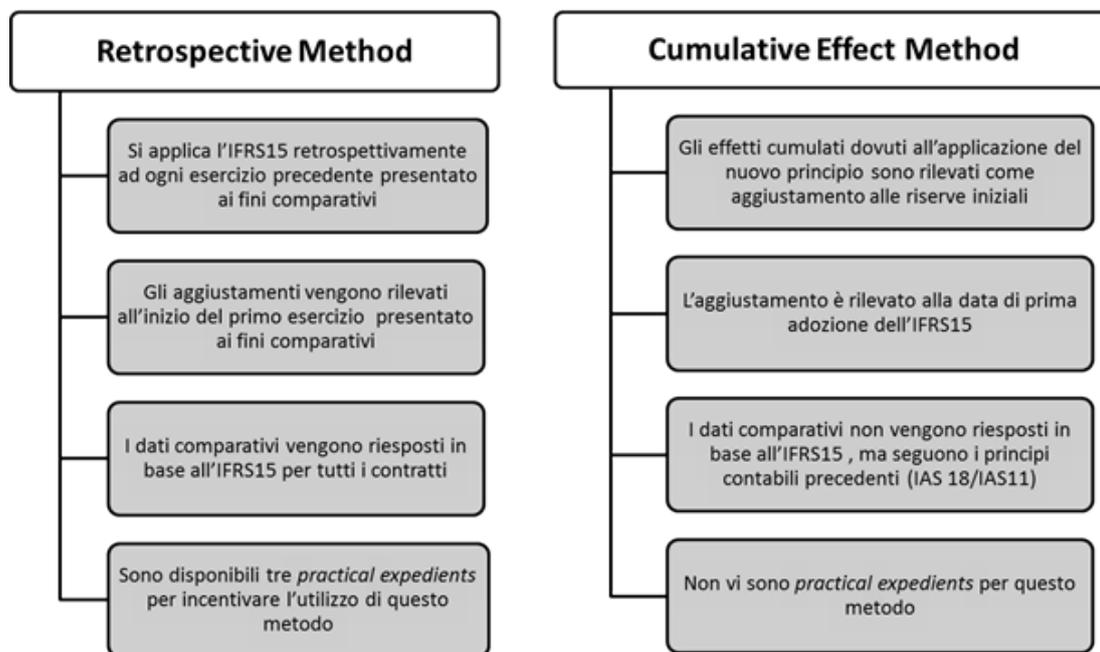
IAS/IFRS nei periodi precedenti (tipica degli approcci retrospettivi) che impatti dovuto al diverso trattamento contabile per le operazioni sorte nel periodo.

In questa direzione può essere illuminante la previsione applicativa prevista dai principi internazionali in merito al passaggio tra l'IAS 18 e il recente IFRS 15.

Al fine di meglio comprendere le conclusioni che seguiranno si riporta in sintesi il procedimento tecnico di transizione al nuovo standard.

La transizione al nuovo standard richiede innanzitutto l'identificazione di quella che è la data di applicazione iniziale (initial application) dell'IFRS 15, che corrisponde con la data di apertura del primo esercizio in cui il nuovo principio viene applicato per la prima volta. Questa data è rilevante per le scelte delle opzioni a disposizione per la transizione al nuovo standard.

Sono previste due modalità con le quali l'IFRS15 può essere adottato: approccio Retrospettivo o "Retrospective Method" (con o senza uno o più dei tre practical expedients) e approccio ad Effetti Cumulati "Cumulative Effect Method". I requisiti dei rispettivi metodi sono riportati per le vie brevi nella tavola 1.



Se si adotta il Metodo Retrospettivo possono essere adottati 3 "*practical expedient*" al fine di semplificare la transizione e rendendo l'approccio più incentivato rispetto all'altro:

- 1) Per i contratti conclusi: i contratti che iniziano e finiscono all'interno dello stesso esercizio non è necessario riesporli. Sebbene ciò sia una semplificazione, per le

società che pubblicano dati trimestrali o semestrali, le informazioni interinali potrebbero non essere comparabili.

- 2) Per i contratti conclusi che prevedono dei corrispettivi variabili (*variable considerations*) può essere usato il prezzo della transazione (*transaction price*) alla data in cui il contratto si è concluso invece di andare a stimare i corrispettivi variabili che esistevano negli esercizi precedenti che vengono riportati ai fini comparativi.
- 3) Per tutti gli esercizi riportati prima della data di prima applicazione non è necessario dare informativa dell'ammontare del prezzo della transazione allocato alle rimanenti *performance obligations* e spiegazioni in merito alle tempistiche nelle quali ci si aspetta che siano rilevate come ricavi.

Non vengono illustrati degli esempi, in quanto non rilevanti ai fini della presente analisi, ma se da un lato le regole di transizione consentono di attutire gli impatti del passaggio al nuovo *standard*, dall'altro la scelta dell'approccio più appropriato sarà particolarmente impegnativa a causa dei differenti effetti che tale scelta potrà produrre sul conto economico e lo stato patrimoniale del primo bilancio in conformità al nuovo principio e sulla rilevazione dei ricavi nei futuri esercizi.

Vi sono infatti, differenti costi e benefici per ciascuno dei due metodi previsti per il nuovo *standard* che potrebbero essere applicabili nell'analisi che è stata effettuata sui contratti della Target:

- *Metodo Retrospectivo*: questo metodo richiede molte informazioni alla entità, ma fornisce una chiara rappresentazione dei dati finanziari in quanto anche i ricavi dell'esercizio precedente (peraltro redatti con un criterio contabile previste da un differente set di principi quindi con una ulteriore complessità rispetto alla transizione dallo IAS 18 all' IFRS 15) sono riesposti in base all'IFRS15. Tali informazioni sarebbero peraltro più rilevanti qualora di predisponesse un'analisi di variazioni e/o il *trend* dei ricavi (tipica ad esempio degli analisti finanziari). Inoltre i tre *practical expedients* delineati in precedenza sono fruibili solo con questo metodo.
- *Metodo ad Effetti Cumulati*: se a prima vista questo metodo potrebbe avere un maggiore *appeal* per gli *IFRS adopters*, in quanto è un metodo di semplice applicazione ed i dati comparativi rimangono invariati, bisogna anche considerare che usando il "*cumulative effect method*" si perde la comparabilità con i ricavi dell'esercizio precedente a seguito dell'applicazione di *standards* differenti nei due

periodi. Ciò potrebbe essere problematico per gli utilizzatori del bilancio che vogliano analizzare le variazioni e/o il *trend* dei ricavi. Ad ogni modo questo metodo è probabilmente quello che porta via meno tempo e richiede meno informazioni in quanto si applica unicamente ai contratti in corso alla data di prima applicazione del nuovo *standard*.

Sulla base di quanto sopra riportato la metodologia che si intenderà adottare nell'analisi dei contratti relativi alle vendite della Target sarà per semplicità orientata alla definizione degli impatti relativi ai differenti trattamenti contabili previsti dagli OIC rispetto all'IFRS 15 per i soli contratti e vendite effettuate nel periodo oggetto di osservazione, procedendo per analogia a quanto previsto dal Metodo ad Effetti Cumulati non solo in merito ai dati comparativi (che peraltro nel presente lavoro non verranno presentati in quanto il perimetro di attività riguarda il solo esercizio chiuso al 31 dicembre 2016) ma spingendo la "via semplificata" anche alle valutazioni dei contratti in essere ad inizio periodo. In sintesi il lavoro avrà come obiettivo individuare i differenti criteri applicabili alla valutazione dei ricavi e stimare gli effetti di tali differenze ai soli contratti sottoscritti nel corso dell'esercizio e pertanto attribuendo tale effetto integralmente al conto economico di periodo (senza alcun impatto alle riserve iniziali).

### 3.3.1.2 L'approccio metodologico adottato

Dall'analisi dell'IFRS 15<sup>71</sup> sono stati individuati i principali elementi di identificazione dei "Ricavi provenienti dai contratti da clienti" che oltre a definire appunto i ricavi nella loro manifestazione, obbligazione sottostante, misurazione etc secondo questo standard rappresentano anche gli elementi di differenza rispetto allo scenario previsto dai principi OIC, che come ho avuto modo di descrivere, salvo determinate circostanze, non individua criteri e circostanze così puntuali come invece nell'IFRS.

Si riporta di seguito l'approccio adottato che può essere definito come modello a "5 step"<sup>72</sup>:

---

<sup>71</sup> Si veda a tal proposito il capitolo 2

<sup>72</sup> Si segnala che tale modello risulta anche essere quello adottato dalla maggior parte dei network di consulenza contabile vedere "PWC-IFRS 15 the basics"; "KPMG IFRS 15 Novità per la contabilizzazione dei ricavi – Giugno 2016"; "EY Convegno La Sapienza – IFRS 15 il nuovo standard per la revenue recognition, Roma Maggio 2017"; "BDO – IFRS in practice IFRS 15 Revenue from contract with customers"



### Step 1 – Identificazione del Contratto

Questa fase prevede l'analisi della tipologia dei contratti che la società stipula nel corso della propria attività e l'individuazione di specifiche caratteristiche che rendano tali contratti "conformi" alle previsioni dell'IFRS 15.

I requisiti individuati ai fini dell'analisi dell'identificazione dei contratti della Target, e quindi delle richieste effettuate nel corso delle interviste, sono:

- Forma dei contratti iscritto, modulistica online, orali e sono accettati da entrambe le parti;
- I contratti descrivono puntualmente le obbligazioni a cui il venditore è tenuto (sono quindi espressamente descritte ed individuabili le forniture di beni e servizi definendo anche le circostanze per cui beni e o servizi saranno fruibili dal cliente);
- I contratti descrivono puntualmente le obbligazioni a cui il compratore è tenuto (prezzo da corrispondere, scadenze del pagamento del prezzo, prezzo determinato in base ad altri contratti, altre condizioni di variabilità del prezzo);
- Possibilità che il contratto venga modificato;
- Analisi delle clausole di accettazione nelle vendite soggette ad accettazione da parte del cliente;
- Analisi capacità del cliente ad adempiere le proprie obbligazioni contrattuali.

### Step 2 - Identificazione delle obbligazioni di fare

Una volta identificato il contratto ed il suo contenuto la fase 2 prevede l'individuazione delle obbligazioni contrattuali che possono essere esplicitamente previste e descritte nelle previsioni contrattuali, oppure indistinte (sia da prestazioni/beni riportati all'interno dello stesso contratto oppure da altre prestazioni/beni non immediatamente disponibili da parte del cliente). Si tratta quindi di individuare se la prestazione contrattuale è immediatamente "fruibile" dal cliente o se necessita di ulteriori beni/servizi non ancora nella sua disponibilità.

I requisiti individuati ai fini dell'analisi della identificazione delle obbligazioni contrattuali della Target, e quindi delle richieste effettuate nel corso delle interviste, sono:

- Il cliente può beneficiare dei beni/servizi immediatamente al momento della cessione degli stessi o reperendo risorse idonee ad utilizzarli liberamente e senza costi;
- Qualora i beni/servizi non fossero immediatamente utilizzabili i beni e/o servizi necessari per renderli funzionali possono essere forniti solo dalla Target o anche da altri fornitori;
- E' previsto contrattualmente che la Target fornisca tutti i beni e/o servizi necessari al funzionamento dei beni/servizi oggetto del contratto;

### Step 3 – Determinazione del prezzo dell'operazione

Il prezzo dell'operazione dovrebbe corrispondere a quanto il cliente è disposto a pagare come “controprestazione” ai beni e servizi ottenuti. Normalmente il prezzo è esplicitamente previsto da contratto ma vi possono essere pratiche commerciali tipiche del settore che, ancorché il prezzo sia contrattualmente previsto, lo stesso possa in seguito essere rivisto. Inoltre per previsione dell'IFRS 15 al fine di determinare il prezzo di un contratto dovranno essere prese in considerazione le seguenti specifiche circostanze<sup>73</sup>:

- a) Corrispettivi variabili
- b) Limitazione alle stime del corrispettivo variabile
- c) Esistenza nel contratto di una componente di finanziamento significativa
- d) Corrispettivo non monetario
- e) Corrispettivo da pagare al cliente

I requisiti individuati ai fini dell'analisi della determinazione del prezzo contrattuale della Target, e quindi delle richieste effettuate nel corso delle interviste, sono:

- Esistenza di condizioni per le quali il prezzo possa essere soggetto a variazioni quali sconti, riduzioni, possibilità di reso, incentivi, sconti legati all'acquisto di ulteriori licenze etc.;
- Esistenza di circostanze per cui il prezzo possa essere modificato in base ai risultati che il cliente ottiene dall'utilizzo di beni/servizi ceduti dalla Target;

---

<sup>73</sup> Par 48 IFRS 15

- Possibilità del cliente di “estendere” la durata dei contratti di licenza (utilizzo del software) a prezzi più favorevoli rispetto alle condizioni iniziali;
- Nell’ipotesi vi siano condizioni che diano possibilità di variazione del prezzo individuare il metodo con cui la società ne determina la probabilità del verificarsi di tali condizioni;
- Individuazione dei termini di pagamento “standard” tra clienti privati e pubblici;
- Esistenza di contratti per cui i termini di pagamento eccedono le normali condizioni di mercato;
- Esistenza di incasso di acconti significativi rispetto alle normali condizioni;
- Esistenza di pagamenti non monetari es contratti di barter;
- Esistenza di pagamenti ai clienti (qualora esistenti analizzarne la natura);
- Individuare se la Target emette coupon o voucher che possano essere rimborsati e/o utilizzati a fronte di futuri acquisti e che siano “collegati” a determinate vendite.

#### Step 4 – Ripartizione del prezzo dell’operazione tra le obbligazioni del fare

Questa fase di “allocazione” del prezzo di vendita alle prestazioni previste dal contratto e/o dalle prassi del settore (individuate allo step 2) risulta una fase particolarmente rilevante per il settore di appartenenza della Target in quanto la vendita di software (e ancor più nel caso di software non “standard”) è spesso accompagnata da attività accessorie che possono essere sia funzionali all’utilizzo del bene/servizio oggetto del contratto (installazione, personalizzazioni, go live, hosting, etc) che “incrementative” della funzionalità di base dei beni/servizi (integrazioni, training, personalizzazioni, etc.).

I requisiti individuati ai fini dell’analisi della allocazione del prezzo alle obbligazioni contrattuali della Target, e quindi delle richieste effettuate nel corso delle interviste, sono:

- Comprendere se nel caso vengano effettuate vendite con obbligazioni “multiple” quale processo adotta la Target per individuare il valore su base “stand-alone” di ogni bene o servizio;
- Individuare se nell’effettuare l’analisi di cui sopra la Target ricorre a stime e secondo quali criteri le stesse vengono effettuate (es. confronto con valori di mercato; metodologie del “cost plus” e criteri residuali);
- Individuare l’esistenza di eventuali sconti che debbono/possono essere attribuiti in misura differente alle prestazioni contenute nel contratto di vendita “multiplo”;

- Nel caso in cui vi fosse un compenso variabile (vedi Step 3) individuare quali sono i criteri adottati dalla Target per l'attribuzione alle singole performance di tali componenti variabili.

Step 5 – Riconoscimento dei ricavi quando l'obbligazione è stata effettuata

Questa fase conclusiva mira a definire il periodo di competenza del ricavo individuandolo appunto nel momento in cui l'obbligazione contrattuale di fornire beni o servizi risulta perfezionata.

L'IFRS 15 individua tale momento quando il Cliente acquisisce il controllo sull'attività (beni o risultato dei servizi forniti), le seguenti circostanze possono costituire indicatori di trasferimento del controllo:

- a) la presunzione legale contenuta nel contratto;
- b) il possesso fisico dei beni;
- c) formale accettazione da parte del cliente, collaudo e sottoscrizione verbale consegna etc..
- d) diritto del venditore all'incasso del prezzo
- e) trasferimento dei rischi e dei benefici.

Viene inoltre introdotta la precisazione, particolarmente significativa per il settore, delle prestazioni che prevedono “*obbligazioni di fare adempiute nel tempo*” (di seguito anche “ODT”) o in alternativa “*obbligazioni di fare adempiute in un determinato momento*”<sup>74</sup> (di seguito anche “ODM”). Le caratteristiche di queste differenti modalità di prestazione del bene/servizio sono state già evidenziate al Capitolo 2 (e vengono pertanto di seguito omesse) ma quello che risulta importante ai fini dell'individuazione della modalità adottata dalla Target nell'adempimento dell'obbligazione è comprendere l'orizzonte temporale della prestazione in relazione alle cessioni di licenze che hanno una durata limitata nel tempo (e che quindi per definizione possono essere direttamente “collegate” alla prima tipologia di obbligazioni) e le prestazioni di manutenzione ed assistenza che per prassi di settore possono essere fornite per la durata del contratto di licenza o anche in caso di licenze di durata illimitata possono coprire un determinato periodo di tempo.

I requisiti individuati ai fini dell'analisi della individuazione del periodo di riconoscimento del ricavo della Target, e quindi delle richieste effettuate nel corso delle interviste, sono:

---

<sup>74</sup> IFRS 15 punti 35-37 e punto 38

- Esistenza di licenze per l'utilizzo del software di durata pluriennale e di durata illimitata;
- Esistenza di software prodotti esclusivamente su richiesta del cliente;
- Esistenza di personalizzazioni per le quali le tempistiche di esecuzione dell'obbligazione ecceda un esercizio (durata pluriennale o anche inferiore all'anno ma a "cavallo" di esercizio);
- Individuazione modalità di consegna software/licenze (acquisizione controllo da parte del cliente) sia per i ricavi relativi a obbligazioni ODM che ODT;
- Individuazione modalità di misurazione da parte di Target delle attività ODT, sia per software personalizzati e/o licenze che per le attività di assistenza, personalizzazioni e manutenzioni (metodi dell'Input e dell'Output);
- Individuazione modalità di consegna/completamento servizi di manutenzione, assistenza e personalizzazioni (sia ODM che ODT);
- Esistenza di accordi per l'interruzione dei servizi nel corso di erogazione (nelle ODT);
- Esistenza della possibilità da parte di Target di utilizzo alternativo dei beni/servizi per i quali il cliente non intende adempiere alla propria obbligazione;

3.3.1.3 Ulteriori considerazioni e circostanze da valutare nell'individuazione del ricavo e della "marginalità" del contratto

Al fine di completare l'analisi preliminare della "transizione" all'IFRS 15 della Expert System S.p.A. ed in aggiunta alle cinque fasi sopra riportate è stato individuato un ulteriore passaggio del principio contabile internazionale che non trova immediato riscontro nel corpo dei principi OIC e che risulta applicabile come fattispecie al settore di appartenenza della Target.

Infatti al paragrafo "*Costi per l'adempimento dell'obbligazione*"<sup>75</sup> l'IFRS 15 individua due tipologie di costi:

- costi incrementali per l'ottenimento del contratto;
- costi per l'adempimento del contratto.

Entrambe le tipologie di costo, o più correttamente i servizi generatrici di tali tipologie di costo, sono presenti nello sviluppo delle attività commerciali, secondo il modello di business adottato della Target e di cui al par. 3.1.3..

---

<sup>75</sup> IFRS 15 subb. 95-98

Infatti relativamente ai *costi incrementali per l'ottenimento del contratto* si devono annoverare tutti gli oneri aggiuntivi (ossia costi che la società non avrebbe sostenuto se non avesse ottenuto il contratto) che la società sostiene in via anticipata rispetto all'ottenimento del contratto di vendita quali ad esempio oneri di “targeting” della clientela (si intendono gli oneri relativi alle prestazioni ottenute da società di servizi che svolgono attività di focus commerciale verso i potenziali clienti del settore della Target); oneri per la preparazione di demo e customizzazioni precontrattuali, oneri per l'esecuzione delle demo etc. Di particolare evidenza l'inciso contenuto nell'IFRS 15 laddove si precisa che sono oneri che la società “*non avrebbe sostenuto se non avesse ottenuto il contratto*”, in quanto tale precisazione potrebbe dare origine a diversi trattamenti contabili (in merito alla “capitalizzazione di tali oneri come attività) rispetto al principio OIC che non disciplina in dettaglio tale fattispecie ma si deve far ricorso all'interpretazione più generale contenuta all'OIC 18 in merito ai risconti. In merito ai *costi sostenuti per l'adempimento del contratto* non si evidenziano particolari differenze per tipologia di servizi rispetto a quanto già sopra riportato e in merito ai requisiti per la capitalizzazione vi sono minori differenze rispetto a quanto previsto dagli OIC sia in tema di rimanenze di magazzino (OIC 13) che di lavorazioni in corso su ordinazione (OIC 23).

#### 3.3.1.4 Analisi preliminare possibili impatti settore Software secondo l'approccio adottato

SETTORE SOFTWARE	IMPATTO TEORICO A/M/B	FATTISPECIE APPLICABILI/ESEMPI
<b>Non inclusi nell'IFRS 15</b>		
Leasing e affitti		Contratti di noleggio o leasing per prodotti software
Accordi partecipativi		Possibilità che vi siano accordi per lo sviluppo in sinergia con altri soggetti per lo sviluppo di determinati Software
<b>Step 1: Individuazione del contratto</b>		
Contratti multipli/collegati (Raggruppamento di contratti)		
Negoziazione di più contratti con lo stesso cliente e allo stesso momento	<b>A</b>	Contratti che prevedano la fornitura di più servizi o cessione di prodotti per lo sviluppo di software, personalizzazioni, assistenza e manutenzione e che siano

		collegati fra di loro. Potential that the entity will supply more than one piece of software, or different modules comprising:
Negoziazione di un unico contratto che preveda la cessione di più beni o servizi (contratto multiplo)	A	Contratto che preveda la fornitura di più servizi o cessione di prodotti es:
	A	Personalizzazioni
	A	Installazioni;
	A	Integrazioni;
	M	Training;
	M	Supporto/ helpdesks;
	A	Aggiornamenti;
	B	Hosting.
Negoziazione di contratti con lo stesso cliente I prezzi di cessione siano commisurati/vincolati all'esecuzione di altri contratti	H	Possibilità che lo stesso prodotto/servizio venga venduto allo stesso cliente a condizioni economiche differenti
<b>Modifiche del contratto</b>		
Variazioni successive del contratto	M	Probabilità che il contenuto del contratto possa variare nel corso del periodo di esecuzione o di utilizzo dei beni ceduti
Variazione della durata del contratto	A	La durata delle licenze o dei contratti di manutenzione può essere estesa
Sottoscrizione di nuovi contratti la cui valorizzazione dei beni/servizi è correlate a precedenti contratti	A	Rischio che licenze vendute con contratti successivi possa avere una valorizzazione non coerente con le vendite "autonome"
<b>Step 2: Identificazione delle obbligazioni di fare</b>		
<u>Individuazione delle obbligazioni nei contratti "multipli"</u>	A	Le aree a maggiore rischio di obbligazioni multiple, ossia obbligazioni composite che potrebbero essere individuate come cessioni indipendenti, nelle cessioni di software o licenze possono essere:
	A	Personalizzazioni;
	A	Installazioni;
	A	Integrazioni;
	M	Training;

	M	Supporto/helpdesks;
	A	Aggiornamento;
	B	Hosting.
Obbligazioni non individuate nel contratto	A	Possibili rischi sono rappresentati da obbligazioni di fare non descritte nel contratto senza le quali il software ceduto possa non funzionare correttamente
	A	Personalizzazioni;
	A	Installazioni;
	A	Integrazioni;
	M	Training;
	A	Aggiornamenti;
	B	Hosting.
<b>Il cliente non ha ottenuto il trasferimento dei beni</b>	B	
	B	Compenso di attivazione
	B	Software che necessita di password per l'attivazione
Licenze	M	Rischio che il valore del prezzo di vendita della licenza sia collegato alle "performanc" del cliente (es analisi che il cliente deve consegnare ai propri clienti)
<b>Diritti riscossi al cliente</b>		
Vouchers coupons	Na	Improbabili per il settore
Programmi di fedelizzazione e/ o premi obiettivo	Na	Improbabili per il settore
Altri	A	Rinnovo licenze implicito
	A	Ribassi per le vendite di ulteriori licenze.
	M	Ribassi per la vendita di altri prodotti e/o servizi
Fornitura di servizi e/o beni gratuiti	A	Rischio nella individuazione dei contratti a prestazione "multipla" delle obbligazioni di fare "gratuite":
	A	Installazioni;
	A	Integrazioni;
	M	Training;

	M	Support / helpdesks;
	A	Aggiornamenti;
	B	Hosting.
Garanzie	Na	Improbabili per il settore
<b>Step 3: Determinazione del prezzo dell'operazione</b>		
Concessioni di rettifiche prezzo	A	Emissione di note credito etc.
<b>Corrispettivo variabile</b>		
Componenti addizionali e sconti	A	Aggiunte al prezzo base o sconti possono essere applicati alle vendite di software maggiormente personalizzati.
Sconti quantità	B	Improbabile per il settore
Prezzo variabile per gli acquisti successivi	A	Il prezzo delle licenze potrebbe ridursi man mano che il cliente ne aumenta il numero.
Prezzo variabile in base alla performance del cliente	M	Il prezzo di vendita potrebbe essere determinate in misura variabile rispetto alle performance che il cliente ottiene dal software.
<b>Corrispettivi da pagare al cliente</b>		
Marketing support		Supporto nel marketing dei rivenditori del Software
Costi per ingressi nel canale commerciale (shelf support)		Supporto commerciale (entrature centri commerciali, fees per esposizione) al canale di distribuzione vendita dei software (tipicamente per prodotti standard)=.
Depositi a garanzia		Improbabile per il settore.
Retrocessioni di denaro e/o buoni sconti		Improbabile per il settore
Altro		Nessuno
<b>Corrispettivo non monetario</b>		
Accordi di Barter	M	Possibilità che vengano raggiunti accordi di barter con il cliente (nel caso il cliente ad esempio risulti sia cliente che fornitore, si veda anche analisi "Corrispettivi da pagare ai clienti")
Contribuzione cliente all'installazione di hardware funzionali al software fornito dalla Società	B	Improbabile pre il settore

Pagamenti in azioni	B	Improbabile per il settore
<b>Componente di finanziamento nel contratto</b>		
Pagamenti differiti oltre il normale termine contrattuale	M	Questa pratica potrebbe rappresentare un rischio probabile nel settore. DA evidenziare che nel caso di studio la società opera con enti pubblici e/o governativi per i quali i termini di pagamento sono decisamente più lunghi rispetto ai clienti privati ma tali “ritardati pagamenti” non rappresentano una componente di finanziamento ma unicamente una particolarità del settore.
Pagamenti ricevuti in anticipo dal cliente	M	Rischio legato principalmente agli acconti ricevuti su progetti personalizzati
<b>Step 4: Altri aspetti</b>		
Costi incrementali per l’ottenimento del contratto	A	Capitalizzazione dei costi relativi alle attività sostenute per l’ottenimento del contratto tipo preparazione demo, personalizzazioni preliminari etc..
Costi per l’adempimento del contratto	M	Capitalizzazione dei costi relativi all’esecuzione del contratto
Diritto al reso	B	Risulta essere una prassi poco frequente nel settore.
Possibilità che la società agisca come rappresentate o come capofila in un progetto	B	Tale fattispecie non del tutto inconsueta per il settore risulta abbastanza remota per la società in quanto fornitrice quasi esclusiva dei propri software

### 3.3.1.5 Sintesi circostanze originatrici delle differenze contabili

<b>Tipologia di ricavo</b>	<b>Descrizione differenze applicative tra OIC e IFRS 15</b>	<b>Impatto teorico</b>
<p>Vendite Licenze Permanenti</p>	<p>Trattandosi di vendite relative a prodotti software perlopiù standardizzati il contratto di vendita non include servizi accessori ad eccezione dei servizi di prima installazione. Tale attività non risulta individuabile come servizio “combinato” alla vendita ma è parte integrante del contratto di vendita al punto che proprio la fase di completamento dell’installazione costituisce il trasferimento della licenza al cliente. Il trattamento contabile adottato dalla società<sup>76</sup> pertanto individua l’insorgenza del ricavo al momento dell’installazione del software da parte dei tecnici di ES. Tale modalità di contabilizzazione risulta in linea con quanto previsto dall’IFRS 15 in quanto l’installazione non presenta i requisiti per essere considerata un’attività scorporabile da valutare separatamente e anche l’insorgenza, individuata nel momento di perfezionamento dell’installazione, con il contestuale passaggio giuridico del diritto, coincide con il momento di adempimento dell’obbligazione.</p> <p>In merito alla valutazione di eventuali componenti di aggiustamento prezzo e/o meccanismi di “ancoraggio” del prezzo di eventuali ulteriori acquisti da parte del cliente</p>	<p>Nessun impatto rilevante è stato individuato</p>

<sup>76</sup> Ref. Par 3.2.2.2

la Società ha confermato che non esistono clausole contrattuali che prevedano tale fattispecie e neppure prassi commerciali consolidate. Non è stato però escluso che la forza vendita possa operare sconti maggiori verso una clientela più fidelizzata o che abbia acquisito altri prodotti in passato o della gamma ma tali fattispecie non possono creare un collegamento tra i vari contratti, principalmente perché non vi è una determinazione “prioristica” di circostanze che possono far sorgere tale “incentivo” e secondariamente, anche come conseguenza del primo punto, perché non sarebbe possibile stimare l’eventuale effetto (in primis per mancanza delle informazioni al momento della registrazione del ricavo, accadendo i fatti anche in più esercizi differenti, e in secundis perché tali circostanze non rappresentando prassi commerciali non risulta possibile creare un modello matematico che possa individuare l’impatto sul prezzo, al momento della registrazione del ricavo, relativo a “eventuali” sconti futuri).

Infine circa la possibilità che la vendita di licenze possa esser “ricompresa” nell’ambito di un contratto per la fornitura di un servizio più complesso e quindi che non abbia una propria funzionalità “autonoma” è escluso sia contrattualmente che dal punto di vista tecnico (questo non esclude che il software di ES non venga inserito o faccia parte di progetti più ampi del cliente ma la funzionalità non è

	vincolata allo sviluppo/completamento di tali progetti.	
Vendite Licenze permanenti con Riserva	<p>Il trattamento contabile risulta invariato rispetto a quanto sopra con l'unica distinzione che il momento di insorgenza de ricavo si ha quanto il cliente invia formale accettazione.</p> <p>Anche dal punto di vista dell'IFRS il ricavo non può che manifestarsi in tale circostanza in quanto l'attività non risulta trasferita, se non per un breve lasso temporale utile alla valutazione sul funzionamento del software, e quindi il cliente non può trarre in benefici generati/generabili dall'attività.</p> <p>Sono state anche escluse circostanze in cui le vendite con riserva concedessero al cliente la possibilità di un utilizzo provvisorio delle licenze da essere considerate come componente accessoria da abbinare ad altri contratti</p>	Nessun impatto rilevante è stato individuato
Vendite Licenze temporanee Standard	Il trattamento contabile e le differenze rispetto all'IFRS risulta in linea con quanto previsto per le cessioni di licenze permanenti (nelle due fattispecie).	Nessun impatto rilevante è stato individuato
Vendite Licenze temporanee Customizzate	Tale tipologia di vendita costituita da una parte di "beni" (rappresentata dalla licenza) e da una parte di servizi (personalizzazioni) sebbene nella prassi commerciale della Società sia disciplinata da un unico contratto rappresenta una vendita combinata. Infatti il servizio di personalizzazione – che non include, se non implicitamente, la prima installazione che come abbiamo visto sopra non rappresenta mai in nessuna circostanza un'attività da potersi considerare autonoma, quanto invece un "di cui" della vendita della licenza – deve essere	Nessun impatto rilevante è stato individuato

individuato come una attività “autonoma” rispetto alla cessione della licenza.

Da evidenziare che tali tipologie di ricavo, o più correttamente di contratto, comprendono obbligazioni di fare in un determinato momento (vendita della licenza) e obbligazioni di fare nel corso di un determinato orizzonte temporale (personalizzazioni). Anche per questa fattispecie di ricavi la modalità di contabilizzazione del ricavo adottata dalla Società risulta essere compatibile con le indicazioni contenute nell’IFRS 15. Infatti prevedendo il contratto di vendita già dal punto di vista “formale-giuridico” due distinte obbligazioni la modalità di contabilizzazione del ricavo prevede una prima fase legata alla cessione della licenza (che si precisa essere già funzionale su base “stand-alone”) che benché avente durata limitata segue le stesse regole contabili già viste sopra e la contabilizzazione di una prestazione fornita nel corso di tutta la durata del contratto.

In considerazione che il valore esplicitato nel contratto per le due attività rappresenta il prezzo individuale delle due prestazioni, non risulta necessario, in applicazione all’IFRS 15, effettuare valutazioni specifiche per la determinazione del prezzo di vendita.

Vendite Servizi di Manutenzione a “corpo”	Come è stato descritto al par. 3.2.2.1 tali Nessun impatto fattispecie di ricavo sono commisurate al periodo rilevante è stato oggetto di prestazione di manutenzione piuttosto individuato che alle ore effettivamente prestate. Pertanto semplificando il procedimento contabile adottato il ricavo viene contabilizzato ripartendo
--	---

l'importo complessivo sulla durata del contratto e attribuendo ad ogni periodo la quota di competenza. Anche in tale frangente l'approccio adottato nella registrazione in conformità agli OIC è da ritenersi conforme al dettato interpretativo contenuto nell'IFRS 15. Un dubbio potrebbe sorgere nella individuazione della "marginalità" da attribuire alle prestazioni fornite in ogni periodo (esercizio contabile) infatti ripartendo "linearmente" il ricavo sulla durata del contratto non si tiene in considerazione dei costi sostenuti per la fornitura dei servizi. Tale problematica, che come vedremo di seguito risulta "superata", non risulta essere ben inquadrata nel corpo degli OIC mentre nel testo dell'IFRS 15 è ben individuata (ed in riferimento all'analisi condotta nel presente documento si può fare riferimento agli step 2 e 4) e deve essere oggetto di analisi da parte dell'estensore del bilancio.

L'approccio adottato dalla società – cioè quello di ripartire linearmente il valore del contratto sull'orizzonte temporale, è da ritenersi condivisibile e conforme all'IFRS 15 il servizio prestato è da attribuirsi al "trascorrere" del tempo più che alle prestazioni effettivamente fornite e inoltre non è possibile stabilire una "marginalità" complessiva in quanto la quantità di servizi dipenderà dalle manutenzioni necessarie e non dalle ore prestate. Pertanto la variabilità di marginalità, data da un ricavo "costante" (più correttamente commisurato al tempo) e costi variabili non può essere rettificata in base stime attendibili delle ore che saranno prestate. Anche

	<p>in questo caso pertanto il “comportamento contabile” seguito dalla società non da origine ad impatti in termini di differenze tra OIC e IFRS.</p>
<p>Vendite Servizi di Manutenzione a consuntivo</p>	<p>In questa circostanza il contratto di vendita Nessun impatto prevede la determinazione di una tariffa oraria per rilevante è stato l’attività di manutenzione e assistenza che sarà individuato applicata ai consuntivi orari per i servizi effettivamente erogati nel periodo.</p> <p>Il procedimento di contabilizzazione che appunto prevede la valorizzazione tra i ricavi delle ore di prestazione consuntivate nel periodo risulta sostanzialmente conforme al procedimento previsto dagli step da 1 a 5 dell’approccio sopra descritto.</p>
<p>Vendite Prestazioni Professionali a corpo</p>	<p>Vedi sopra “Vendite Servizi di Manutenzione a Nessun impatto rilevante è stato corpo”. individuato</p>
<p>Vendite Prestazioni Professionali a consuntivo</p>	<p>Vedi sopra “Vendite Servizi di Manutenzione a Nessun impatto rilevante è stato consuntivo”. individuato</p>
<p>Analisi costi per ottenimento contratto</p>	<p>I costi incrementali relativi all’ottenimento del Nessun impatto contratto rappresentati dalle attività che la Società rilevante è stato sostiene per la predisposizione del materiale individuato commerciale per lo sviluppo dell’attività di marketing indirizzata al potenziale cliente e gli oneri per la predisposizione di demo e/o presentazioni presso il cliente. La Società provvede nei propri bilanci a contabilizzare nel conto economico, relativo al periodo in cui i medesimi sono sostenuti, tali oneri quando gli stessi non siano riferibili a contratti conclusi.</p>

#### 3.3.1.6 La modalità operativa di raccolta delle informazioni

Le informazioni rilevanti ai fini della determinazione degli impatti sono state ottenute attraverso colloqui telefonici ed intervista al responsabile amministrativo della società Expert System nel corso del mese di gennaio e febbraio 2018.

Nel corso dell'intervista sono state richieste le informazioni seguendo le fattispecie applicabili individuate al capitolo precedente e seguendo gli step previsti nel capitolo relativo all'approccio metodologico.

#### 3.3.2 Simulazione applicazione IFRS 15 nel bilancio chiuso al 31 dicembre 2016

Come riportato nell'analisi sopra sintetizzata non sono state individuate circostanze, relative alla contabilizzazione dei ricavi, per le quali le previsioni di cui ai principi contabili italiani (OIC) come declinate dalla Società nella redazione dei propri bilanci abbiano generato differenze rispetto alle modalità di registrazione dei "ricavi provenienti dai contratti con la clientela" di cui all'IFRS 15.

Pertanto non è stata predisposta alcuna simulazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2016 valutando i ricavi in conformità con l'IFRS 15.

#### 3.3.3 Implicazioni di natura fiscale

In considerazione di quanto sopra riportato e stante il trattamento contabile adottato dalla Expert System, in merito ai ricavi, sostanzialmente in linea con quanto previsto dall'IFRS 15, e quindi valutando come conforme alla normativa tributaria il calcolo della base imponibile ai fini delle imposte dirette non si ritiene che vi siano effetti significativi di natura fiscale dovuti a variazioni in aumento/diminuzione generati dalla applicazione dell'IFRS 15 e neppure dovuti alla eventuale adozione del ricavo maturato secondo l'IFRS 15 nell'ambito della derivazione di natura fiscale al risultato di esercizio IAS "compliant".

In altre parole non essendo stati riscontrati effetti che possano generare un ricavo di esercizio (e quindi una base imponibile) differente tra i due set di principi si ritiene che non vi siano effetti fiscali di rilievo.

### 3.4 SINTESI E CONCLUSIONI

Il caso studiato relativo ai ricavi della Expert System e focalizzato all'individuazione delle differenze contabili che il principio contabile IFRS 15, di imminente applicazione, stabilisce rispetto al set di principi contabili nazionali non ha portato alla individuazione di circostanze rilevanti e tali da generare differenze nella determinazione della voce del bilancio "Ricavi delle Vendite e delle Prestazioni" del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2016 della Expert System<sup>77</sup>.

A parere di chi scrive tale circostanza può essere "attribuita" a tre ordini di fattori.

Il primo che trova origine nel graduale processo di convergenza dei principi contabili locali agli IFRS. Tale orientamento che il legislatore italiano ha attuato inter alia con l'adozione del D.Lgs. 159/15<sup>78</sup> (provvedimento che ha introdotto significative novità al Codice Civile), fa parte del progetto di "omogeneizzazione" dell'informazione finanziaria che nell'ambito della comunità europea sta portando gli stati membro ad "aggiornare" le norme in materia di bilancio ed i principi contabili locali portandoli verso le previsioni interpretative contenute negli IFRS.

Nel caso specifico tale approccio, e in dettaglio l'introduzione nel codice del principio della "sostanza economica", ha avvicinato il criterio di contabilizzazione dei ricavi ad una logica di contenuto economico delle previsioni contrattuali non limitandosi alla mera interpretazione formale delle volontà negoziali (più o meno esplicitamente espresse nel contratto), concetto già espresso nel motto anglosassone, contenuto negli IAS/IFRS, della "substance over the form". Come abbiamo avuto modo di vedere nella Sezione II i principi OIC, a differenza degli IFRS, non dispongono di un documento dedicato ai ricavi e quindi l'interpretazione degli estensori del bilancio viene effettuata considerando il principio della "sostanza" - unitamente alle indicazioni sui ricavi contenute nei documenti OIC laddove applicabili - portando quindi ad una

---

<sup>77</sup> Come è stato visto ai paragrafi precedenti tale conclusione potrebbe comunque essere estesa anche al bilancio consolidato

<sup>78</sup> Il d.lgs. 139/2015, nel recepire nell'ordinamento nazionale la direttiva 2013/34/UE, ha apportato i seguenti principali cambiamenti nel codice civile:

- articolazione delle regole in base al profilo dimensionale;
- il principio della rilevanza;
- il principio della sostanza economica
- eliminazione della sezione straordinaria dal conto economico;
- riformulazione delle regole inerenti l'ammortamento dell'avviamento e dei costi di sviluppo;
- divieto di capitalizzazione dei costi di pubblicità e ricerca;
- introduzione del criterio del costo ammortizzato per la valutazione in bilancio dei crediti, debiti e titoli;
- introduzione del criterio del fair value per la valutazione in bilancio degli strumenti finanziari derivati;
- divieto di iscrizione all'attivo delle azioni proprie;

contabilizzazione “conforme” al dettato dell’IFRS che invece fornisce maggiori indicazioni sulla interpretazione dei contratti relativi alle vendite a clienti. Quanto previsto dall’IFRS non può portare altrove che alla definizione dei ricavi (e la conseguente contabilizzazione) secondo la economicità sostanziale dei contratti (spingendosi in questa interpretazione ben oltre il contenuto meramente formale che gli stessi posseggono: es. vendite combinate, pagamenti a fornitori non previsti da contratto etc.)

Un secondo ordine di motivi, questo di carattere più specifico, è da individuare nel fatto che la Società può essere definita una “piccola multinazionale”, con società controllate non solo nei paesi europei ma anche negli stati uniti, e dovendo predisporre un bilancio consolidato, ancorché secondo i principi contabili OIC, ha individuato negli IFRS il set di principi di confronto con i “gaap” locali. In sostanza laddove i principi internazionali forniscono interpretazione conforme o complementare agli OIC vengono adottati nella redazione dei reporting package<sup>79</sup> e del bilancio consolidato. Pertanto per effetto di quanto già indicato le istruzioni contabili di Gruppo sono sostanzialmente in linea (in quanto e laddove conformi agli OIC) alle previsioni riportate negli IAS/IFRS.

La terza ed ultima motivazione risiede nel modello di business adottato e nella tipologia delle transazioni poste in essere dalla società. Il settore in cui opera la società legato alla tecnologia software e della vendita di licenze risulta essere contraddistinto da contratti di vendita “abbinati” e/o prestazioni di “durata” la cui interpretazione contabile, in assenza di specifiche regole contabili, viene data secondo la sostanza economica delle singole prestazioni contenute nei contratti. Tale orientamento nei fatti ricalca il contenuto dell’IFRS 15 rendendo quindi la determinazione dei ricavi già “compatibile” con le previsioni in esso contenute.

---

<sup>79</sup> I bilanci delle controllate finalizzati all’aggregazione del dato consolidato e redatti secondo i criteri di gruppo

## Bibliografia

Mohan R., The Impact of IFRS, Wiley, 2016

Sostero U., I principi contabili per il bilancio d'esercizio, Egea 2016

Brusaterra M., Il bilancio di esercizio, Giuffrè Editore, 2012

Capodaglio G., Semprini L., Il nuovo bilancio d'esercizio., Maggioli Editore., 2016

Antonelli V., D'Alessio R., Bilancio e dichiarazione dei redditi, Maggioli Editore, 2015

Quaglia A., Bilancio di esercizio e principi contabili, Giappichelli Editore, 2015

Cantino V., De Bernardi P., Devalle A., Sistemi di rilevazione e misurazione delle performance aziendali, Giappichelli, 2016

Palma A., Il bilancio di esercizio, Giuffrè, 2010

Riccardo Bauer e Andrea Sergiacomo, I nuovi principi contabili OIC. Analisi, commento ed esempi pratici, Maggioli Editore 2015

Quaglia A., Bilancio di esercizio e principi contabili, Giappichelli Editore, 2015

Trivellin M., Profili sistematici delle perdite su crediti nel reddito d'impresa, Giappichelli Editore, 2017

Cantino V., De Bernardi P., Devalle A., Sistemi di rilevazione e misurazione delle performance aziendali, Giappichelli, 2016

Fontana F., Rossi M., La contabilità integrata metodi-strumenti e principi contabili, Giuffrè Editore 2010

Guatri L., Bini M., La valutazione delle aziende, Egea 2007

Acunzo G., IFRS 15: Il nuovo standard per la revenue Recognition., EY 2015

<http://www.fondazione nazionale commercialisti.it/system/files/imce/aree>

<http://www.mysolutionpost.it/archivio/fisco-e-societ%C3%A0/2014/06/perdite-svalutazioni-crediti.aspx>

[http://www.ilsole24ore.com/pdf2010/SoleOnLine5/Oggetti\\_Correlati/Documenti/Norme%20e%20Tributi/2011/04/principio-contabile-29.pdf](http://www.ilsole24ore.com/pdf2010/SoleOnLine5/Oggetti_Correlati/Documenti/Norme%20e%20Tributi/2011/04/principio-contabile-29.pdf)

[www.odcectivoli.it/index.php?option=com\\_docman&task](http://www.odcectivoli.it/index.php?option=com_docman&task)

<http://www.ipsoa.it/documents/bilancio-e-contabilita/bilancio/quotidiano/2015/09/05/direttiva-bilanci-anche-per-le-societa-di-capitali?p=1>

<http://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/>

<http://www.fondazioneoic.eu/>

<http://www.cdltorino.it/recepito-il-principio-contabile-internazionale-ifrs-15/>

[www.expertsystem.com](http://www.expertsystem.com)

<https://www.bdo.it/getattachment/c24b2573-0415-4e2c-ad76-4b5d2262d1bf/attachment.aspx>

[https://www.fiscoetasse.com/principi\\_contabili\\_oic](https://www.fiscoetasse.com/principi_contabili_oic)